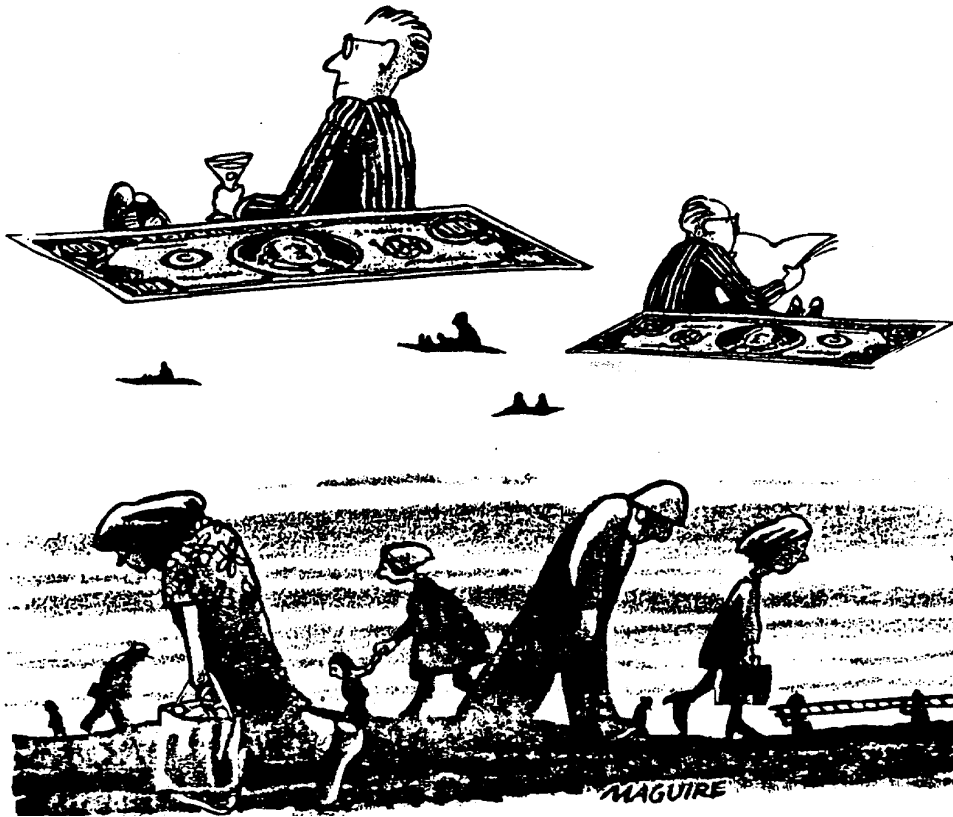


La Desigualdad Económica y sus Raíces

Manual de Entrenamiento



United for a Fair Economy

1 Milk Street, 5th Floor

Boston, MA 02109

Phone: (617) 423-2148 • Fax: (617) 423-0191

E-mail: info@faireconomy.org • Web: www.economiajusta.org

Mayo de 2014



United for a Fair Economy

1 Milk Street, 5th Floor

Boston, MA 02109

Phone: (617) 423-2148 • Fax: (617) 423-0191

E-mail: info@faireconomy.org • Web: www.economiajusta.org

La Desigualdad Económica y sus Raíces

Manual de Entrenamiento



United for a Fair Economy

1 Milk Street, 5th Floor

Boston, MA 02109

Phone: (617) 423-2148 • Fax: (617) 423-0191

E-mail: info@faireconomy.org • Web: www.economiajusta.org



United for a Fair Economy

1 Milk Street, 5th Floor
Boston, MA 02109

Phone: (617) 423-2148 • Fax: (617) 423-0191

E-mail: info@faireconomy.org • Web: www.economiajusta.org

Tabla de Contenido

I. Introducción	3
A. ¿Por qué estamos haciendo esto?.....	3
B. Enmarcando la Desigualdad Económica.....	4
C. Cómo Usar este Manual de Entrenadores	6
II. Nuestro Uso de Educación Popular en el Entrenamiento	7
III. Destrezas Básicas para las Presentaciones	9
IV. Planeando el Taller	12
A. Trabajando con la Organización Auspiciadora	12
B. Trabajando con los Co-Facilitadores/Entrenadores.....	13
C. Evaluando a los Participantes.....	13
D. Planeando o Diseñando la Agenda.....	14
E. Publicidad y Outreach (alcance).....	15
F. Materiales, Logísticas y Preparación del Local	16
G. Evaluación y Seguimiento	17
V. Ejemplo de Agenda	18
VI. Guía de Presentaciones de la Desigualdad Económica	20
1. Introducción y Revisión de Agenda.....	20
<i>Lámina #1. Título del Taller: La Desigualdad Económica</i>	
2. Calentamiento (escoja una de cuatro opciones)	21
3. Señales del Tiempo	23
<i>Lámina #2. La Nación en una Encrucijada</i>	
<i>Lámina #3. Las Tendencias desde 1980</i>	
<i>Lámina #4. Los Trabajadores Estadounidenses: Pérdida de la Base</i>	
4. Ingreso por Quintiles	25
<i>Lámina #5. Crecimiento de Ingreso Familiar por Quintil, 1979 - 2009</i>	
<i>Lámina #6. Crecimiento de Ingreso Familiar desde 2009 - 2012</i>	
<i>Lámina #7. Crecimiento de Ingreso Familiar por Quintil 1947 - 1979</i>	
5. Vistazo de los Ingresos a través del lente de la Raza y el Género	28
<i>Lámina #8. Mediana del Ingreso familiar por Raza 1947 - 2009</i>	
<i>Lámina #9. Mediana de Salarios entre Mujeres y Hombres 1968-2008</i>	
6. La Disparidad en el Pago de los CEO	30
<i>Lámina #10. Pago de CEO como un promedio múltiple de pago de trabajadores, 1960 -2008</i>	
<i>Lámina #11. La Disparidad en los salarios alrededor del mundo en 2004</i>	
<i>Lámina #12. Economía desde los 1980. ¿Quién se benefició?</i>	
7. Las Diez Sillas	33
<i>Lámina #13. Dueños de las Riquezas en los Estados Unidos, 2010</i>	
<i>Lámina #14. Mediana de Patrimonio neto por Raza, 2010</i>	
8. ¿Cuál es la Protección de tus ahorros?.....	37
<i>Lámina #15. Porcentaje de Familia con ahorros de 3 meses o menos</i>	
<i>Lámina #16. Deuda total de hipoteca, 1960-2008</i>	
<i>Lámina #17. Deuda estudiantil en aumento</i>	

9. Causas de la Nueva Desigualdad	41
<i>Lámina #18. La Posición de Poder desde 1970</i>	
<i>Lámina #19. Cambios de Reglas desde 1970</i>	
<i>Lámina #20. La Rueda de la Desgracia</i>	
<i>Lámina #21. Membresía Sindical. 1930 - 2010</i>	
<i>Lámina #22. Comercio Internacional</i>	
<i>Lámina #23. Tasa efectiva de Impuestos Federales al ingreso, 1948-2006</i>	
<i>Lámina #24. Cambio en la tasa de impuesto tope federal en la riqueza y el trabajo desde 1980</i>	
<i>Lámina #25. Porcentaje del Impuesto Federal colectado de Individuos y Corporaciones</i>	
<i>Lámina #26. Tasa de Impuestos de la planilla de trabajo a aumentado en los trabajadores</i>	
<i>Lámina #27. Expansión del Beneficios para Corporaciones</i>	
<i>Lámina #28. El Salario Mínimo y el Salario Justo (1968 - 2009)</i>	
<i>Lámina #29. Privatizació</i>	
10. ¿Qué significa esto para nosotros?.....	51
11. ¿Qué se ha hecho en el pasado?	52
12. Cambiando las Reglas	54
<i>Lámina #30. La rueda de la Prosperidad Compartida</i>	
<i>Lámina #31. Principios de la Solidaridad Economica</i>	
13. ¿Cómo Conseguirlo?.....	58
<i>Lámina #32. Programa de Acción de UFE</i>	
14. Qué Significa Esto para Nosotros. Parte 2	59
15. Planeando la Acción	60
<i>Lámina #33. Reglas Nuevas y la Inseguridad Reducida</i>	
<i>Lámina #34. Qué Puedes hacer Hoy....</i>	
16. El Pitch de Membresía	61

VII. Recursos y Lecturas Sugeridas de UFE **63**

VIII. Ejemplos de Materiales de Publicidad y Formas **65**

A. Descripción de Talleres /ejemplos de Volantes/ Lista de ejemplos de calendario	65
B. Página para que los participantes firmen	69
C. Formulario de Evaluación para Participantes	70
D. Formulario de Reporte de Entrenadores	71

IX. Apéndice **73**

A. Pasos para la Acción.....	73
B. Prueba	74
C. Láminas (dos por página)	(La sección de atrás)

Introducción

Este Manual de Entrenamiento es una herramienta para personas preocupadas acerca de la economía para que se sientan cómodos y seguros presentando el taller de UFE: *La Desigualdad Económica y sus Raíces*.

A. Por qué Estámos Haciendo Esto

Así como entramos al segundo milenio, después de casi dos décadas de crecimiento económico, la diferencia entre ricos y pobres en los Estados Unidos es tan amplia como nunca. Nosotros queremos encender una luz en esta disparidad, la cual está particularmente pronunciada en comunidades de color y para mujeres, porque nosotros estamos convencidos de que La Desigualdad Económica nos daña a todo nosotros.

De acuerdo al Asesor del Partido Republicano por un largo tiempo Kevin Phillips, “Por varias medidas, los Estados Unidos a fines del siglo veinte lidera a las otras naciones industriales poderosas en la disparidad que divide la quinta partes más rica de la población con el resto” De 1976 a 1998, la porción de la riqueza neta poseída por el uno por ciento más adinerado de la población de los Estados Unidos, se había incrementado del 19% al 38%. El uno por ciento del tope de la población en los Estados Unidos ahora posee una porción más grande de la riqueza que el 90% de los del bajo. Los salarios reales (ajustados por la inflación) han caído o se han mantenido estancados para la mayoría de trabajadores desde el principio de los 1970s. ¡Pero desde 1980 la compensación para los CEOs creció en un 1884 %!*

Algunos de los resultados de estos cambios económicos son alarmantes. Hay más familias que necesitan dos salarios para cubrir sus necesidades; más trabajos de medio tiempo y con empleos temporales para familias trabajadoras y de clase media; mucho menos tiempo de calidad; menos seguridad del trabajo; ahorros mínimos; aumentos en el cuidado de salud, vivienda, y costos de educación; reducción en los beneficios de empleados; y la desaparición de una red de seguridad para familias de bajo ingresos, desproporcionadamente familias Afro-americanas, latinas y encabezada por mujeres. Además del giro del yo-yo de la bolsa de valores, hay algunas tendencias turbias. Los Estadounidenses están acumulando deudas más rápido de lo que sus ingresos se incrementan. ¡Cerca del 40% de las familias blancas, el 73% de las familias latinas, y el 79% de familias Afro-Americanas tienen ahorros que duran hasta tres meses o menos! Las crisis económicas en Asia, Rusia, y Brasil envían señales de pánico a través de la supuesta elevada economía de los EU. Muchos de los problemas sociales de hoy están vinculados a estos cambios económicos, incluyendo el

aumento del temor al crimen violento y el incremento de dependencia en prisiones y castigos; el desmoronamiento de espacios públicos; la lucha del sistema de educación pública; incrementos en el desamparo y el hambre; desmembramiento de las familias; aumento en el abuso de drogas y alcohol; incrementos en enfermedades relacionadas con el stress. La mayoría de nosotros hemos sido dejados con una creciente desilusión con el gobierno y una creciente ansiedad acerca del futuro.

Nuestra habilidad para analizar y entender la situación actual se encuentra entorpecida por actitudes, políticas e instituciones que le dan cabida al racismo y sexismo, y prevalecen los mitos acerca de clase y una “historia oficial” en la cual la clase y el clasismo son largamente invisibles. “El sueño Americano” de la prosperidad económica para todos, basado en la creencia de que el sistema económico es justo y abierto para cualquier persona que esté dispuesta a trabajar duro, está asociado frecuentemente con la democracia y nuestro sistema político de gobierno representativo. Esta ecuación de democracia y capitalismo confunde el discurso de lo político y económico de tal forma que las críticas al orden económico son percibidas como críticas a la democracia misma; previniendo considerar políticas económicas alternativas y sus estructuras. La inversión psicológica que la mayoría de Estadounidenses tiene en “El sueño Americano” hace más difícil desafiar esta problemática claramente.

Un Recordatorio

- ★ Tú eres un mensajero de esperanza, hazle recordar a las personas del potencial de su poder, sus interconexiones con otros, y su profunda preocupación.
- ★ Tú eres un mensajero de fe, recuérdalas a las personas que pueden invertir en sus altos ideales y sueños.
- ★ Imagínate que en varios años habrán 10,000 de ustedes viajando por las ciudades y calles y las líneas del país a través de los EU. inspirando a las personas a la acción.

*AFL-CIO PayWatch <<http://www.aflcio.org/paywatch/ceou.htm>>

Durante períodos de conmoción social y económica, y en la ausencia de un marco de pensamiento claro acerca de la economía, las personas frecuentemente buscan chivos expiatorios. Por esta razón, los factores reales que crean una vasta de desigualdad en la riqueza y los beneficiarios de estas políticas se mantienen invisibles. En cambio, las personas que reciben asistencia pública son culpadas por causar la desgracia de nuestro presupuesto; los inmigrantes también son culpados por robar los empleos, las mujeres trabajadoras, los homosexuales y lesbianas son hallados responsables por el quiebre del núcleo familiar y la caída de los valores morales en la sociedad; los judíos son etiquetados como controladores de los bancos y los medios de comunicación, se minimiza al gobierno como incompetente para abordar los problemas sociales; y los intereses económicos de Asia y Europa son culpados de robar el mercado Estadounidense. Los debates políticos públicos se centran alrededor de la "reforma" del sistema de bienestar público mejor conocido como Welfare o tratar al crimen más duramente mientras propuestas constructivas como abordar las disparidades de los salarios entre CEO y trabajadores o aumentar el tope de impuestos en la banda de ingresos (actualmente 39.6%) hasta niveles previos (en el 70% + rango durante la mayoría del periodo entre 1950 -1980), casi nunca entran en el debate público. Los verdaderos beneficiarios de la escala social y la redistribución de la riqueza muy raramente son sujetos de cualquier escrutinio o se discuten.

El Taller la Desigualdad Económica está diseñado para ayudar a todos los participantes a mirar a los verdaderos beneficiarios de la redistribución de la riqueza, explorar el alcance de nuestra desigualdad económica actual, y examinar los factores que contribuyen a la escalada de desigualdad en nuestro país. El taller entonces ayuda a los participantes a considerar estrategias y campañas para crear una mayor igualdad económica.

Una nota de Fuentes Y Estadísticas

Cuando es posible, usamos fuentes de gobierno tales como las del Buró de Censo de los EU. (Ej., ingreso de familia) el Banco de Reserva Federal (Ej., riqueza por familia), el Buró de Estadísticas Laborales (Ej., tasas de sindicalización) etc. Aún con sus bien documentados fallos, las estadísticas gubernamentales son generalmente las más comprensivas, están frecuentemente al día, y son ampliamente citadas. Además, por una variedad de razones nosotros creemos que el gobierno actualmente entiende el crecimiento desigual de la economía. Con frecuencia los participantes de los talleres se sorprenden o dudan de que la desigualdad sea tan mala como nosotros decimos. Usando las estadísticas de gobierno, nosotros podemos decir confiadamente no solo que esto es malo, sino que probablemente es peor.

En algunos casos nosotros usamos datos en bruto, en otros casos mostramos el análisis de eruditos (Ej., Edward Wolff). Si tú estás interesado en explorar los datos con profundidad, te incitamos a que chequees la lista de recursos y lecturas sugeridas en la Sección XI (página 62), así como las citas al pie de cada lámina.

B. Enmarcando la Desigualdad Económica

En nuestra experiencia, enseñar acerca de la problemática de clase, raza, género, ingreso, riqueza y desigualdad, presenta algunos retos únicos para los facilitadores, particularmente en la forma en que se enmarca el contenido del taller. Algunas de las problemáticas son consideradas abajo.

Los Tabúes acerca de la Clase y el Mito de una Sociedad sin Clases

En los Estados Unidos, las discusiones involucrando la problemática de clase y de dinero son con frecuencia más tabú que las discusiones de sexualidad. Una pro fun da inhibición para revelar datos de nuestra identidad de clase es aprendida desde bien temprano en nuestras vidas. Este silencio mantiene poderosamente la invisibilidad de clase y apoya la mitología dominante de que vivimos en una sociedad sin clases, o al menos una en la cual la clase no importa mucho porque se asume que todos podemos ascender si trabajamos duramente.

La Ética Laboral y el Mito de la Movilidad de Clase

El Sueño Americano es que cualquiera en este país puede llegar ser rico si trabaja duramente. El hecho que la mayoría de los estadounidenses pueda dar al menos un ejemplo donde esto es verdad, refuerza el mito de la movilidad de clase y el presupuesto de que quienes no se mueven hacia arriba es porque les falta una ética de trabajo duro. Mientras es verdad que en EU hay algunos casos de fluidez de clase y que la situación de clase de muchos individuos puede cambiar a lo largo de sus vidas, la realidad es que la clase es mucho menos fluida de lo que la mayoría de personas piensan. Una investigación demostró que la profesión nuestros padres es el mejor predictor de nuestros propios niveles de ingreso — más importante que el coeficiente intelectual, el nivel de educación, o los años en la fuerza laboral. * En los últimos 20 años, las políticas de gobierno han recompensado a los que tienen grandes propiedades a expensas de los asalariados, haciendo más difícil para ellos mantener, mucho menos mejorar su nivel de vida.

Las clases como un continuo

Encontramos muy útil, mirar a la clase como un continuo marcado por categorías que se mueven desde la clase baja/pobre, hasta la clase trabajadora, hasta la clase media, hasta la clase propietaria y la clase dirigente. Estas clasificaciones relativas son definidas por ingresos y riquezas, pero también por estatus y poder. Debido a que la clase es un continuo muchas veces no es muy claro

* Análisis de Regresión en De Lone, R.H. "Pequeño Futuro: Niños, Desigualdad y el límite de la Reforma Liberal". New York:Harcourt, Brace, Jovanovich. (1979)

dónde y cuándo se marca la línea entre “los ricos” y “los pobres.” La ideología predominante marca con éxito la línea entre el pobre (“haraganas, tramposas, beneficiarias de asistencia pública”) y el resto de la sociedad (“arduos trabajadores Estado Unidenses”), enfocando la atención en las madres solteras pobres o los jóvenes de color como la causa de los problemas económicos. Con mucha frecuencia, los que “tienen un poco más que los demás” son enfrentados contra los “pobres” en una lucha que sirve a nadie más que a los “ricos”. El Taller de la Desigualdad Económica intenta re-enfocar nuestra atención en el súper-rico (corporaciones y el uno por ciento del tope) y en la realidad del resto de nosotros, a pesar de las diferencias sociales y económicas — tenemos mucho más en común entre nosotros de lo que tenemos con los súper ricos.

Raza y Género

Como es importante examinar y entender clase y los factores que vinculan junto a la vasta mayoría de la población de los EU, también es importante reconocer la raza, el género y la variedad de formas institucionalizadas de discriminación que amarran las estructuras sociales y económicas de nuestra sociedad. No todo nosotros soportamos las consecuencias la Desigualdad Económica de la misma forma. Una madre soltera se ve forzada trabajar fuera de casa en un empleo con salario mínimo que no ofrece beneficios; un pequeño agricultor en el "cincho negro" del Sur compite con un agricultor mayorista; un inmigrante recoge fruta para un cosechador no sindicalizado; un Nativo Estadounidense trata de mantener una tradición de forma de vida en las reservas; y muchos otros cuya edad u orientación sexual o color de piel o género o nivel de habilidad física y mental son explotados por aquellos con riqueza y poder, experimentan la desigualdad económica en formas profundas y únicas. El reto para nosotros como educadores y organizadores es identificar y construir sobre lo que tenemos en común sin obscurecer o fallar en abordar las diferencias.

Esconder la Historia

La mayoría de la historia es enseñada desde la perspectiva de los privilegiados. Mucho de lo que se aprende en la escuela, por ejemplo, es contado desde la perspectiva de los líderes políticos y militares y otras personas famosas quienes usualmente son miembros de la clase alta. Las percepciones y las realidades de las personas trabajadoras de cada día raramente son exploradas. Por ejemplo, es más típico enseñar la era de industrialización como una transformación positiva de la sociedad. Desde la perspectiva del trabajador promedio en este tiempo, esa etapa trajo aparejada la pérdida de control sobre las condiciones del trabajo cuando las fábricas y las líneas de ensamblado reemplazaron los gremios de artesanos. La historia de

resistencia al clasismo también se mantiene ampliamente invisible. Del movimiento popular agrario en los 1890 hasta la Sociedad de Compartir nuestra Riqueza de los años 1930, un movimiento masivo surgió para romper la concentración de poder, redistribuir la riqueza, y reducir la desigualdad en nuestro país, pero pocos de nosotros hemos aprendido acerca de esto.

Equiparando la Democracia con el Capitalismo

Cada vez que el sistema económico en los EU ha sido retado ha sido percibido por muchos como un ataque a la democracia misma. Plantear problemas de desigualdad de clase se tilda como “anti-demócrata”, “guerra de clase”, “comunista”, “rojo,” o “no-patriótico”, con el efecto de marginar o callar la crítica de la estructura económica. Este “anzuelo rojo” previene cualquier examinación cuidadosa de la política económica de los EU. y cualquier consideración de las políticas económicas alternativas en el marco democrático.

Mistificación de la Economía

La problemática de clase puede no ser muy conocida debido a la confidencialidad que rodea a los datos económicos personales —¿Cuánto ganas? ¿Cuánto has ahorrado? — y la confusión que rodea los datos sociales. La gente que no tiene familiaridad con los conceptos económicos básicos (Ej. la diferencia entre el ingreso bruto y el ingreso neto, el PBI o producto bruto interno y el PNB o producto neto interno, la diferencia entre el ingreso y la riqueza) con frecuencia se sienten abrumados. La ansiedad por las matemáticas y la fobia a las matemáticas contribuyen a un sentimiento de falta de poder y desconfianza con respecto a la información estadística.

Impotencia y Desesperanza

La intensidad de los sentimientos de impotencia y desesperanza que nos surgen cuando nos centramos en la vasta desigualdad puede parecer demasiado. Muchas estrategias pueden parecer demasiado insignificantes cuando se las compara con la inmensidad del problema. La necesidad de combatir contra la desigualdad económica por el nivel sistemática es increíble evidente. Esto puede llevar a un enorme sentimiento de impotencia. Las personas terminan de sentir impotencia cuando ven las cosas prácticas que pueden hacerse para terminar con situaciones malas. Nosotros vemos el trabajo educativo que hacemos como parte del proceso de construir un movimiento social. En el pasado, estos movimientos han hecho diferencias reales en la vida de personas. Esto es lo que mantiene nuestras esperanzas vivas.

C. Cómo usar este Manual de Entrenamiento

Este manual está diseñado para ayudar a presentar talleres sobre la problemática del crecimiento desigual en los EU., el impacto de esta situación en nuestra calidad de vida, y las estrategias iniciales para abordar la situación.

Tú encontrarás mucha más información aquí de la que usarás en cualquier taller. Por favor no te sientas abrumado.

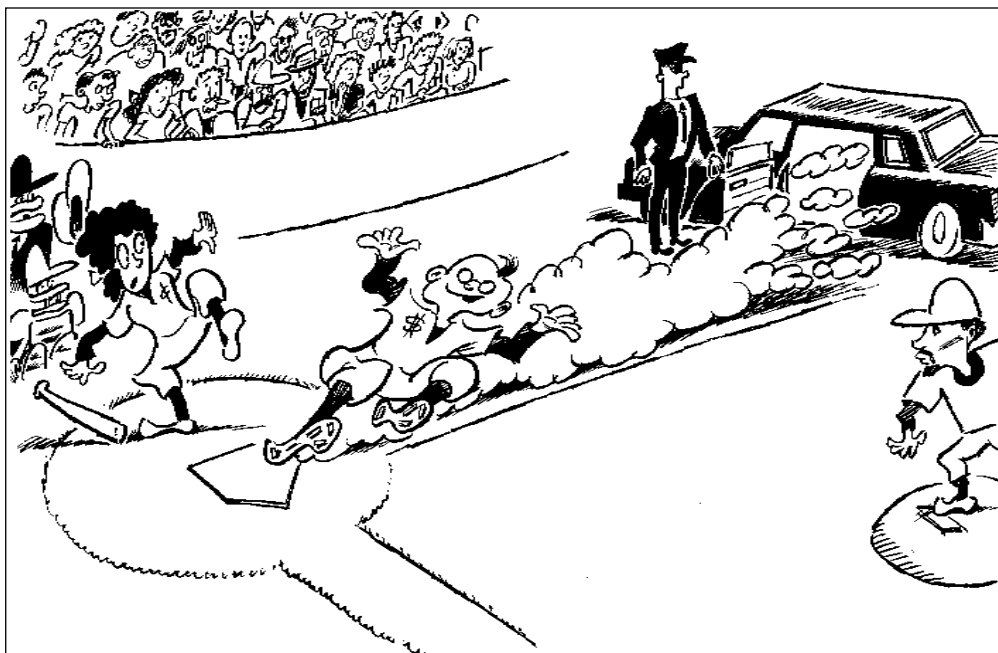
Hemos tratado de presentar un marco de referencia para planificar y diseñar talleres, varias actividades que persiguen diferentes metas, ejemplos de agendas, copias de materiales de apoyo, así como también trucos claves para el entrenamiento básico. Esperamos que no te sientas limitado por las sugerencias que hemos hecho en este manual; en cambio, trata pensarlo como un libro de cocina que contiene recetas con las cuales puedes improvisar. Algunas trabajarán mejor para ciertas audiencias o para ciertos entrenadores. Y, como en un libro de cocina, hay muchas maneras de preparar el mismo platillo, muchas diferentes formas de añadir las especias para darle el sabor. Deja que tu creatividad e imaginación fluyan. Más que todo, confía en tus conocimientos de que la desigualdad excesiva es mala para nuestras comunidades, daña nuestras posibilidades colectivas y re enfuerza las peores tendencias humanas. Y confía en tu visión de que

las personas puedan ser más que trabajadores incansables, más que consumidores y materialistas. Confía en que nosotros podemos cambiar lo que parece un sistema arraigado y que podemos construir un nuevo movimiento de base para incrementar la democracia y la calidad de vida de todos nosotros.

La Guía de Presentación (Sección VII, Página 21 - 61) está organizada por actividades en el siguiente formato:

1. Título de la Actividad
2. Metas del Entrenador/a
3. Descripción de Actividades
4. Instrucciones del Entrenador/a a los Participantes
5. Láminas de apoyo (si se aplica)
6. Puntos claves (si se aplica)
7. Información de Antecedentes (si se aplica)

Recuerda: como entrenador no necesitas ser un experto en toda la información de este manual para poder presentar un taller interesante y útil. Invita al diálogo y a hacer preguntas, apoya los esfuerzos de los participantes de luchar juntos para ganar un mejor entendimiento de la problemática económica y cómo hacer una sociedad más justa.



II. Nuestro enfoque de “Educación Popular” del Entrenamiento

Cuando nosotros conducimos nuestras experiencias educativas en la problemática de la desigualdad estamos facilitando un proceso de desarrollo de conciencia crítica. Con frecuencia, nos confrontaremos con creencias ideológicas arraigadas profundamente. A través del control del desarrollo ideológico cultural e institucional de la sociedad y de los medios de comunicación que los diseminan, los sectores dominantes o dirigentes de la sociedad protegen sus propios privilegios.

En general nuestro enfoque al entrenamiento es parte de lo que se llama educación popular, educación social, educación de justicia social o educación experimental. Con frecuencia este enfoque está en contra del enfoque de la educación del tradicional donde el maestro “deposita” la información en la “cabeza vacía” del estudiante. David Reed, autor de Educación para la Construcción de un Movimiento de Personas, define a la educación social

como “un enfoque para reconstruir la conciencia social cuya forma y contenido puedan proveer de una experiencia humanizada radical que represente a la sociedad democrática que queremos forjar.”

Básicamente, debemos prestar atención al contenido de lo que presentamos y al proceso o forma de nuestra presentación. Los que están aprendiendo no son recipientes vacíos en los cuales nosotros debemos poner información, sino co-creadores del proceso de aprendizaje. Nuestro papel es proveer la estructura y las experiencias con las cuales los participantes puedan conectarse y crear su propio significado. Esto quita la presión sobre el facilitador de sentirse el “experto.” Lo siguiente puede ayudarte pensar con más claridad tu papel como facilitador.

Nuestro Enfoque de Educación Popular

Hay muchos enfoques de educación popular que comparten la creencia de que los que aprenden deberían ser sujetos activos en el aprendizaje, no solo recipientes vacíos a ser llenados. Algunos educadores populares evitan clases o presentaciones. Esto es difícil de hacer si el tiempo es corto. Nosotros creemos que los entrenadores deben ser flexibles. Cada programa debería tener una variedad de formas de enseñar debido a que las personas aprenden de maneras diferentes. No importa la técnica, lo importante es utilizar la experiencia de los participantes, fomentar el diálogo entre participantes y entrenadores, y estimular la acción y la reflexión.

Involucrando Participantes

Involucrar a los participantes en el aprendizaje activo es el reto principal para el entrenador/a o presentador/a. Este manual ofrece muchas preguntas posibles que tú, el entrenador, puedes hacer para estimular la discusión. Algunas son preguntas abiertas y otras tienen respuestas específicas. Cuando mayor sea el diálogo, más oportunidades habrá para aprender sobre la desigualdad económica.

Las personas necesitan espacio para hablar en los talleres. Invitando a las personas a hablar en parejas o en pequeños grupos es un buen método para involucrarlas sin tomar mucho tiempo.

Un taller ideal también incluye oportunidades para aprender a través de actividades cinéticas — actividades donde las personas se mueven físicamente en el cuarto. Hemos desarrollado varias actividades experimentales que ayudan comunicar algunos contenidos de este entrenamiento. Practica y modifica las sugerencias que se han dado aquí y crea las tuyas propias. **Por favor déjanos saber si creas o aprendes algunas otras; ¡nosotros las añadiremos en futuras versiones de este manual!**

No se necesita darles mucha información a las personas para que entiendan

Hemos unido una variedad de recursos para que escojas algunos. **Hay mucha más información en este manual para cualquier cosa menos una presentación académica.** Tú reto es escoger los datos y los métodos que piensas que pueden ser los más poderosos para comunicar la gravedad de la situación para cada audiencia. Esto podría tomar 3 láminas y un par de actividades para asegurar que las personas se sientan animadas y listas para hablar acerca de “qué hacer sobre esto.” Uno de los errores básicos de muchos entrenadores es dar demasiada información o aportes. La información por sí misma no es lo más importante sino el significado que los participantes le dan y lo que hacen después con ella.

Ansiedad a las Matemáticas

¿Cuánto es un billón? O “¿X por ciento tiene X por ciento?” Gráficas, láminas, promedios y medianas. Aquí es cuando mucha gente se pierde. Una forma en la que nos mantienen sin poder en la economía es haciéndonos sentir estúpidos. Nosotros no queremos contribuir con estos sentimientos tan extendidos. Es importante pensar

acerca de distintas formas de comunicar esta información. Cuando hablamos acerca de los salarios de los CEO (ejecutivos de corporaciones), es bueno desglosarlos en cantidades semanales. (En 1999, Jack Welch, CEO del General Electric, se hizo más de \$91.5 millones en compensaciones totales, las cuales son de \$1,761,180 por la semana, o \$251,600 por día o \$31,450 por hora!) En general, hacerlo real, concreto y específico. Mientras menos abstracto sea, mejor.

Respondiendo a la Desesperanza

La desigualdad ha empeorado considerablemente en las últimas dos décadas. Y mientras las personas podrán tener algo que arrancar de la disparidad, la realidad es usualmente peor de lo que ellos piensan. Por eso, el reto de tú presentación no es comunicar toda la información, sino motivar a las personas. Es importante encontrar ese balance delicado entre concientizar y hacer a la genta más poderosa. Mucha de esta información es abrumante. Nosotros no queremos dejar a las personas con un sentido de “Yo estoy muy enojado, pero no hay nada que yo pueda hacer.” Es importante ayudar a las personas a desarrollar una visión de cómo la realidad podría ser diferente y como nosotros podríamos llegar hasta allí.

Nosotros sugerimos que menos de la mitad del tiempo sea dedicado para entender el problema - y que la mayoría del tiempo sea localizado para discusiones de estrategia y acción. Esto es más fácil decirlo que hacerlo. Como entrenador tú necesitas poner atención al tiempo temprano en el taller para asegurarte de que hay tiempo suficiente más tarde para discutir las soluciones.

Implícito en este taller está el principio de que la educación en sí misma no llevará al tipo de cambios — una reducción de la desigualdad económica — que buscamos. Tampoco lo hará la acción sin la examinación crítica. En cambio, nosotros abogamos por lo que Paulo Friere describe como *praxis* — un ciclo o espiral de reflexión y acción en la cual una comunidad aprende de sus fracasos y éxitos a través del estudio, la discusión, la acción y la reflexión.

R - E - S - P - E - T - O

Malcolm Knowles, un psicólogo e investigador que ha estudiado el aprendizaje de adultos por muchos años, enfatizó el respeto por los que están aprendiendo como un factor principal que contribuye al éxito de las experiencias de aprendizaje.

Como entrenadores y educadores, una forma en la que podemos demostrar respeto por los que aprenden es conducir una investigación o pre-entrenamiento de los participantes, cuando sea posible, para aprender de sus expectativas, de los conocimientos y experiencias que ellos comparten, y cómo ellos esperan usar la información que tú les enseñarás.

Durante el entrenamiento, podemos reafirmar el esfuerzo de participar de los participantes, las ideas que ellos comparten y preguntas que ellos hacen. Se cuidadoso de no juzgar el conocimiento de las personas y sus experiencias basándote en la manera en que ellos se expresan.

III. Destrezas Básicas para las Presentaciones

¡Ser Positivo!

Tú debes ser positivo abordando esta problemática. Tú estás ahí para promover un mensaje positivo y poderoso. Tú no estás ahí para levantar la voz llena de furia contra las personas ricas, el gobierno o “los Estadounidenses apáticos de clase media.” Muchos de nosotros hemos trabajado por el cambio social por décadas y nosotros mismos estamos desesperanzados. Debemos lidiar con estos sentimientos o ellos podrían hacerse presentes cuando nosotros estemos presentando.

Ser Honesto

Se honesto acerca de tus experiencias. Está bien decir que no eres un experto o que no tienes la repuesta. Deja que el grupo sepa exactamente por qué estás tomando tu tiempo personal y energía para presentar el taller. Hay un gran poder en cada una de nuestras historias personales.

Destrezas en la Presentación

Se conciente de cualquiera preocupación que tengas acerca de hablar frente al grupo. Por ejemplo, habrán participantes que conozcas y que te hagan sentir timidez o vergüenza. Si tú tienes esta preocupación, trata de hacer el taller con un entrenador más experimentado hasta que te sientas cómodo. Es siempre útil hablar con tu co-presentador/facilitador acerca de las preocupaciones antes de hacer el programa. Lo siguiente son algunos consejos básicos para la presentación:

- ◆ *Habla despacio y claro.*
- ◆ *Mantiene el estilo interesante.* Usa una variedad de tonos, velocidades y volúmenes de voz.
- ◆ *Considera tu actitud y tono.* Generalmente un enfoque sin confrontación, sin agresividad y positivo es el mejor recibido por los participantes. Las audiencias también valoran la apertura y honestidad.
- ◆ *Haz contacto visual con la audiencia entera.* Mantiene el control del grupo y date cuenta si existe confusión, aburrimiento, etc.
- ◆ *No uses palabras, frases o abreviaciones que las personas no podrán entender;* evita el uso de retórica, abreviaciones sin explicación, o palabras de doble sentido.
- ◆ *Ten un dialogo con tu audiencia,* hacer preguntas abiertas y cerradas para estimular el involucramiento.
- ◆ *No tomes comentarios hostiles personalmente.*
- ◆ *Mantén el enfoque en la mente,* y el control del grupo, está bien fijar la dirección o limitar la discusión.

- ◆ *No hagas presupuestos* acerca del origen (clase, raza, etnicidad, nivel de educación, etc.) de tu audiencia. Hacer asunciones puede hacer sentirse a las personas invisibles o alienadas.
- ◆ *Permírelas caer bien.* Asume que ellos están interesados y son simpáticos, no tengas miedo de sonreír.

Comunicación no verbal

Es importante poner atención a la comunicación no-verbal. Estudios han encontrado que aproximadamente el 70% de la comunicación es no-verbal, y que solamente un 30% es verbal. El contacto de los ojos es un parte clave de la comunicación no-verbal, y otros aspectos de la expresión facial también. El lenguaje del cuerpo es lenguaje. Tu postura dice algo a los demás acerca de si eres abierto o cerrado, por ejemplo, las manos cruzada en tu pecho probablemente sugieren que no estás bien dispuesto. Puedes usar tus manos para enfatizar y atraer la atención sobre lo que estás diciendo. Puedes también poner atención a los mensajes no-verbal para hacerte una idea del grupo.

Haciendo Programas bajo Condiciones Difíciles.

Incluso con lo mejor de planificación, con frecuencia conducimos estos programas sin circunstancias ideales. La vida de las personas está llena de estrés y muchas responsabilidades. Los recursos de nuestras organizaciones anfitrionas son limitados, las sillas se están rompiendo y los cuartos son pequeños. Estos son síntomas de desigualdad: la disminución del tiempo libre y la falta de recursos para encarar nuestras organizaciones civiles. Todo esto es lo que tenemos en contra. Unos pocos entrenadores tienen el lujo de tener las condiciones ideales.

Algunos de los retos que tú podrás encarar son logísticas y tienen que ver con cómo están arreglados los cuartos, ruidos, espacios muy pequeños, o muy poco tiempo. Algunos serán así porque el grupo con el cual trabajas es así. Algunas personas podrán llegar tarde y/o irse temprano. Ellos podrán entrar y salir. Pueden haber niños presentes que necesiten atención o miembros del grupo que necesiten traducción. Conociendo cómo será la situación te ayudará con algunos de estos problemas, aunque la clave será flexibilidad para tratar aquellos desafíos inevitables que tú no puedes preveer o no puedes controlar. Algunos de los retos que enfrentes estarán en la dinámica del grupo que te toque. Primero, quizás sea útil para ti tratar de sondear la audiencia en términos de su nivel de aceptación y apertura acerca de lo que estás diciendo.

¿Ellos escuchan activamente y se interesan? Están sentados y concentrándose sobre lo que se está diciendo, están mirando alrededor, inquietándose, muy callados, etc.? Para observar, tu deberías conseguir algunos indicadores de cómo involucrar al grupo. Recuerda que estos problemas no se pueden arreglar, una audiencia puede abrirse considerablemente en el curso del programa. También es verdad que algunos individuos van a responder y aceptar lo que tú dices más que otros. Aquí hay algunas situaciones típicas que podrías encontrar trabajando con un grupo, junto con algunas estrategias potenciales que puedes usar:

Trabajando con una audiencia hostil o difícil

En algunas veces podrías encontrarte con audiencias, o más que todo individuos, quienes exhiben animosidad, sarcasmo u hostilidad. En esos momentos es importante recordar tu meta — tú estás tratando de educar. Es también importante recordar que la mayoría de tu audiencia será simpaticizante, o al menos neutral. Puedes usar eso para tu ventaja cuando trates con miembros hostiles y agresivos de la audiencia. Veamos en consideración situaciones diferentes:

Preguntas Hostiles: Trata de explicar (al grupo entero así como también a la persona que hizo la pregunta) que presupuestas tú piensas que la pregunta está haciendo, y por qué razón tú puedes no compartirlas. Es importante tratar de responder la pregunta honestamente y seriamente.

Declaración Hostil: Tú puedes decir, “Gracias por tu opinión. No siempre es fácil expresar una opinión divergente. Alguien más tiene una opinión acerca de esto?” o “Gracias por tu aporte; no estoy de acuerdo y te digo por qué...”

Hostilidad Persistente: En el caso que la hostilidad continúe, tú puedes decir, “Tenemos una diferencia de opiniones que no creo que podemos resolver aquí y ahora. Como todos nosotros estamos aquí para aprender, permítame escuchar las preguntas o ideas de otra persona.” O, “Yo pienso que ya respondí a su pregunta, así es que démosle la oportunidad a alguna otra persona a que haga sus preguntas” O, quizá nosotros podemos discutir esto más tarde. Ahora necesitamos avanzar y así poder tener tiempo para la parte de acción en la agenda o programa.”

Interrupciones Hostiles: Muy raramente la hostilidad será severa hasta el punto que interrumpa el taller. En este caso tu podrías decir, “Usted obviamente tiene un punto que quiere enfatizar. En lugar de tornar esta discusión en una pelea, seamos justo en eso. Por qué no se toma unos dos minutos para decir lo que quiera decir sin interrupciones, y después regresaremos a la discusión general (o a la presentación) sin mayores interrupciones de su parte. Siga, tiene dos minutos.”

Comentarios Racistas, sexistas, clasistas, homofóbicos:

Ocasionalmente escucharás a un participante expresar un sentimiento o establecer un “hecho” que es irrespetuoso para otro grupo. “Las madres en welfare son haraganas,” “Los adolescentes negros están más interesados en zapatos deportivos que en el estudio.” “Los miembros del sindicato de maestros solo se preocupan por sus trabajos y no por los estudiantes.” “Los inmigrantes están tomando todos nuestros empleos.” Estos comentarios requieren una respuesta respetuosa pero directa.

La mayoría de tu audiencia, aún si está en desacuerdo contigo, no quiere verte acosado. Si tú puedes deshacer una situación potencialmente hostil sin ponerse defensivo te ganarás algunos puntos. Una persona hostil no significa que estás solo ahí, pero tú estás a cargo. Si tú piensas que el grupo podría ser difícil, trata de conseguir un acuerdo acerca del uso de reglas en el comienzo del taller. Aquí hay algunas **sugerencias de reglas:**

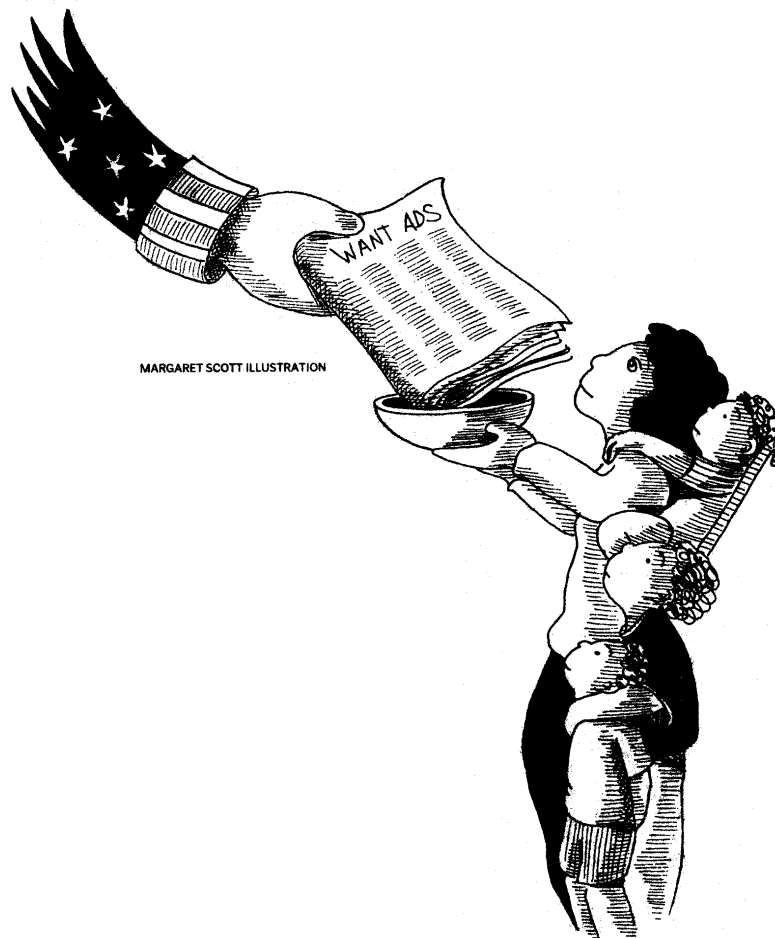
- ◆ Hable por su propia experiencia; y use la declaración “YO.”
- ◆ Escuchemos cuidadosamente a cada uno de nosotros. Respetemos a los demás y al lugar en que cada uno de nosotros se encuentra en el proceso de aprendizaje.
- ◆ Las preguntas son importantes, a través de ellas todos conseguimos información.
- ◆ Está bien estar en desacuerdo entre nosotros y compartir las diversas perspectivas. Este es un ejercicio de escuchar y respetar.
- ◆ La participación de cada uno de nosotros es crítica. Nosotros somos recursos para los demás y también somos responsables por compartir “el espacio” con todos.
- ◆ Pon tu propio límite, tienes el derecho de pasar.

Ambivalencia o Apatía

Mientras esta clase de reacción puede ser desalentadora, recuerda que no es fácil comprometer a una audiencia siempre, en particular si ellos sienten que el tema no es su problema. Si tú estás trabajando con un grupo más apático o ambivalente, tú podrías querer abordarlo directamente. Algunas de las razones más comunes para una respuesta así incluyen:

- ◆ Temor de su propia seguridad y un deseo de resolver el problema individualmente;
- ◆ Un sentido de desesperanza, ellos han estado activos por años y se han agotado;
- ◆ Un sentido de una falta de poder, ellos sienten que el problema es demasiado grande para resolverlo;
- ◆ Sentimientos de culpabilidad si ellos están más del lado de los adinerados;
- ◆ Identificación con la riqueza y una creencia en la meritocracia.

Mientras estas reacciones no son la norma, ellas pueden ser difíciles de lidiar cuando aparezcan. ¡Mantén tú compostura! No te dejes llevar por las personas negativas. Con frecuencia las personas parecen más negativas en respuesta a las ideas más esperanzadoras. También, toma la ventaja de la presencia del co-presentador. Quizás a ella o a él prefieran responder a las preguntas o sabrán lidiar mejor con la situación. Tú no estás "ahí" solo.



IV. Planeando el Taller

Planeando el taller antes puede hacerlo mucho mejor para los participantes y para ti. Hay varias áreas en las que debes poner atención en el proceso de planeamiento:

A. Trabajando con la Organización auspiciadora

B. Trabajando con el Co-Facilitador/ Entrenador

C. Evaluando a los participantes

D. Planeando o Diseñando una Agenda

E. Publicidad y Alcance (Outreach)

F. Materiales, Logísticas en el lugar, y el arreglo del espacio

G. Evaluación y Seguimiento

A. Trabajando con la Organización Auspiciadora

Todo será mejor mientras más cerca trabajes con la persona que estás organizando el taller. La persona que está haciendo los arreglos iniciales podría ser alguien en la oficina de UFE, alguien local en tu área que ha acordado ser el coordinador del entrenamiento, o quizá lo estás haciendo tú mismo. Ayuda si los arreglos para el *Taller La Desigualdad Económica* comienzan al menos un mes antes pero lo ideal es seis semanas antes de la fecha actual del evento. También es importante aclarar quien esté haciendo qué parte. Si la organización auspiciadora está haciendo las copias de los materiales, llámala un día o dos días antes para asegurarte que los materiales están terminados. También discute con tu contacto en el lugar cuáles son los materiales que necesitarán (Ej.; papelógrafo, marcadores, sillas de doblar, Guía de Recursos de UFE, sobres de membresía, etc.) El contacto podría proveerte con una variedad de tus necesidades, o ofrecerte sustitutos.

Cuando el taller termine es bueno enviar una nota breve de agradecimiento a tu auspiciador por sus esfuerzos y trabajo. Este aspecto de agradecimiento con frecuencia se olvida por nuestras ocupadas vidas. En realidad solamente toma un par de minutos y es una forma maravillosa de ayudar a sostener la energía.

Buenas Preguntas para que los Entrenadores y Coordinadores les hagan a los Auspiciantes del taller

No todas estas preguntas serán aplicables a todas las situaciones.

- ¿Cuál es el nombre, dirección, teléfono, fax, correo electrónico, Web site de la organización auspiciadora?
- ¿Cuál es el nombre de la persona de contacto quien pidió el taller?
- ¿Cómo supieron de UFE o de este taller?
- ¿Cuál es el día(s)/hora(s)/duración del taller? (recomendamos una fecha al menos seis semanas de la fecha en que completes este formulario.)
- ¿Dónde es el lugar del taller y las direcciones para llegar al lugar?
- ¿Será accesible este lugar a personas con incapacidades, tiene buena acústica y luz suficiente, sillas cómodas?
- ¿Cuántas personas se espera que participen?
- ¿Qué tipo de evento (*Desigualdad Económica* u otro taller, representación, plática, etc.) es esto? ¿Es este un evento aislado o es parte de una serie de eventos?
- Información de la audiencia (la problemática clave del grupo, el involucramiento en la campaña, la sofisticación de conocimiento de la economía, nivel de alfabetismo, género, raza, clase, edad, afiliación religiosa, ocupación, lenguaje primario, expectativas particulares, necesidades, preocupaciones e intereses).
- ¿Hay un paso de acción específico que el grupo quisiera incluir en la presentación?
- ¿Cuáles son las preferencias del tipo de entrenador (Ej., miembro sindicalista, persona de color, joven, mujer, economista)?
- ¿Cuánto paga la organización de honorario, materiales, y gastos de viajes? (Ver p. 16: Precio de Talleres de UFE.
- ¿Está el evento abierto al público? ¿Puede publicar UFE este evento a miembros en el área (o en la Website de UFE)? ¿Cómo publicará el grupo este taller?
- ¿Proveerá el grupo papelógrafos (1 o 2); 10 sillas sin brazos; mesas con literatura?
- ¿Puede la organización hacer copias del paquete de participantes para todos los participantes?
- ¿Habrá cuidado de niños disponible?

B. Trabajando con el Co-Facilitador/Entrenador

En muchos casos tu estarás presentando el *Taller La Desigualdad Económica* como parte de un entrenamiento de equipo. Tu co-entrenador/ facilitador es uno de tus recursos más valiosos.

- ¿Tienes el nombre y el número de teléfono de tu co-facilitador?
- ¿Te has reunido con tu co-facilitador (en persona o por teléfono)?
- ¿Estás claro quién es responsable por qué cosa?
¿Has compartido algún sentimiento o preocupación que tengas?

Esperamos que tu co-facilitador se te complemente en términos de estilo, experiencia, antecedentes, identidad social, y conocimiento. Como cada otra relación, desarrollar confianza requiere atención y esfuerzo. Aquí hay algunas sugerencias para ayudarte desarrollar un equipo poderoso.

Conseguir conocerse como personas

- Reunirse anticipadamente para tomar una taza de café.
- Si es imposible reunirse frente a frente entonces tener una conversación por teléfono.
- Aprender por qué cada uno de Ustedes hace este trabajo y conocer un poco más de lo que hace cada uno en sus vidas.

Pensar sobre la presentación

- Compartir información sobre el grupo con el cual trabajaran (estudiar la información).
- Decidir una agenda.
- ¿Hay ciertos temas con los que uno de Ustedes se siente más o menos cómodo discutiendo?
- ¿Quién facilitará cuáles partes de la agenda?



Ser Conciente de las siguientes cuestiones del proceso

- Conseguir conocer las necesidades / problemas de cada uno. ¿Tienes algún problema en particular con el que quieres que la otra persona te ayude? Por ejemplo, “Yo pierdo el hilo del tiempo y hablo y hablo, ¿podrías dejarme saber cuando me queden cinco minutos?”
- Hablar de cómo cada uno de Ustedes responde a conflictos, hostilidad, silencio, apatía, etc.
- Desarrollar una señal que podrían usar para comunicarse durante el taller.
- Decidir si uno de Ustedes será designado para hacer preguntas al público.

Después del taller, puedes conseguir un feedback valioso de tu co-entrenador. Ver *Algunas Directrices para recibir retroalimentación* (Página 12).

C. Evaluando a los Participantes

Mientras más sepas de los participantes, más efectivo será el taller. Mientras más sepas sobre las expectativas los participantes con respecto al taller, su experiencias, sus conocimientos sobre los problemas económicos, etc., más disponibles estarás para preparar el taller y responder a las preocupaciones de los participantes. Conducir actividades de investigación antes es siempre preferible pero no siempre es posible. Algunas veces comenzar un taller con una alta expectativa de los participantes, su familiaridad con la problemática económica, etc., es tiempo bien usado.

- ★ ¿Han hablado Ustedes directamente con su anfitrión/ contacto para investigar las expectativas del grupo y juntar los detalles acerca de la presentación (ver “Buenas Preguntas para Entrenadores y Coordinadores Locales Quienes Auspician el Taller” en la página 12)?
- ★ Pensar cómo los participantes pueden involucrarse en una campaña de justicia económica o una acción para introducir información sobre acciones locales o entregar una alerta de acción de UFE. Contactar a los Organizadores Nacionales de UFE para ideas y/o apoyo.

D. Planeando o Diseñando una Agenda

En la próxima sección, hemos proveído algunos ejemplos de agenda, pero es útil entender los principios de base del diseño de manera que puedas crear una agenda apropiada para tu audiencia específica y el tiempo que tienes disponible. También ofrecemos un marco de referencia básico que puedes usar para pensar acerca de cómo diseñar una agenda para tu taller.

Planear una agenda toma una cierta cantidad de previsión y auto-perdón. Aún la agenda mejor planeada no siempre trabaja. **Es importante ser flexible y responder a las necesidades que emerjan en tu audiencia.** La sección VI contiene varias agendas que puedes usar como ejemplos mientras diseñes una agenda para cada programa que hagas.

Una Agenda reservada podría incluir:

- ◆ Introducciones/Calentamiento
- ◆ Revisión de Agenda
- ◆ Presentación y/o Actividades sobre: Qué está mal y cómo llegamos a eso.
- ◆ Discusión en grupos o Chequear Cómo esta información nos Afecta a nosotros y a otras personas
- ◆ Presentación de Estrategias / Ideas de campañas
- ◆ Próximos Pasos
- ◆ Evaluación /Cierre

Un Marco de Referencia Básico para La Desigualdad Económica

“¿Qué?, ¿Y Qué?, ¿Y ahora Qué?”

Un marco de referencia que puedes usar al diseñar una agenda para el taller es el formato de “¿Qué?, ¿Y Qué?, ¿Y Ahora Qué?” Los siguientes párrafos describen cada uno de estos pasos

1. ¿Qué? - Esta sección de la agenda se enfoca en responder la pregunta: *¿Qué está sucediendo?* En nuestro taller esto significaría enfocarse en *describir lo* que está sucediendo en la economía en términos de ingreso y distribución de riqueza, y cómo y por qué esto ha cambiado con el tiempo.

2. ¿Y Qué? - Esta sección del taller se enfoca en responder la pregunta: *¿Qué sentido tiene lo que está pasando?* En nuestro taller esto significa analizar el impacto que el crecimiento desigual tiene en nuestras vidas y en las de las personas de todas las clases sociales.

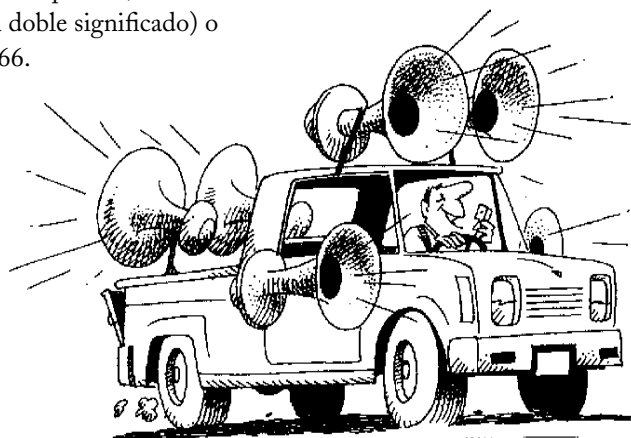
3. ¿Y Ahora Qué? - Esta Sección de la agenda se enfoca en la pregunta: *¿Ahora que sabemos esto, Qué Haremos?* En el Taller *La Desigualdad Económica* esto significaría enfocarse en la revisión y *aplicación* de estrategias para el cambio, incluyendo qué ha funcionado en el pasado, y qué es lo que nosotros podemos hacer ahora en el corto y largo plazo.

E. Publicidad y Alcance

Los talleres pueden ser exitosos solamente con el alcance y la publicidad que se haya hecho para promoverlos. Muchas veces un par de entrenadores de UFE han preparado un maravilloso taller presentado solo a un grupo muy pequeño o ha tenido que ser cancelado porque poca publicidad fue hecha.

Si el grupo anfitrión dice que ellos harán la publicidad del taller, pregúntales exactamente qué es lo que planean hacer. En particular, pregúntales a ellos si tomarán los siguientes pasos, comenzando un mes antes del taller si fuese posible:

- 1) Hacer un volante en un color brillante y llamativo sobre el taller (usando humor si es posible, como una caricatura, o un título con doble significado) o copiar el volante de la página 66. Enviarlos por correo, pasarlos en reuniones, y colgarlos en pizarras con anuncios.
- 2) Crear un anuncio de correo electrónico y enviarlo a todas las personas en tu lista de correo (ver página 67)
- 3) Poner el taller en la website de la organización.
- 4) Contactar organizaciones progresistas y pedirles que promuevan el taller en sus boletines de noticias, correos, correos electrónicos, websites y anuncios en reuniones. Pedirle a grupos co-auspiciar el taller. Eso puede ayudar incrementar su compromiso de publicidad y también aumentar la credibilidad del evento en los ojos de los miembros del grupo y sus apoyadores.
- 5) Diseñar una exposición de un anuncio, incluirla en el boletín de noticias del grupo, y enviarlo a otros grupos. Si hay una publicación que alcance exactamente a participantes deseados, considera pagar por un anuncio.
- 6) Presenta fechas en calendarios. Encontrar publicaciones con calendarios comunitarios (incluyendo el periódico diario) y para cada publicación copia el formato de los listados y presenta el taller exactamente en este formato que se usa (ver página 68).



- 7) Tratar conseguir alguien de los medios de comunicación que pueda cubrir de antemano, no en el taller mismo (el cual probablemente no sea visto como una noticia que valga la pena) pero sobre el tema y los entrenadores. (Esto funcionará más probablemente en una población pequeña y/o con un entrenador de fuera de la ciudad en vez de en una ciudad grande con un entrenador de la ciudad.)

- Escribir y después llamar a la radio o a los programas de entrevistas de televisión de cable y a los programas de conocimiento público para ofrecer a los entrenadores como invitados. (Para averiguar acerca de programas,

busca las estaciones de radio y cable en el directorio de las páginas amarillas y llama al operador para preguntar por los nombres de los show y los contactos y sus números de teléfono.)

- Escribir y después llamar a escritores principales simpatizantes de los periódicos diarios o semanales y sugerirles entrevistar al entrenador. Tener una foto del entrenador disponible para presentar.

- Pedir que el anuncio del taller sea incluido en la entrevista.

- 8) Pensar en individuos que podrían estar interesados especialmente en un taller en particular, y llamarlos para que vengan a participar.

Si alguno de estos pasos no han sido tomados en cuenta por el anfitrión, sería bueno hacerlos por tú mismo. El último paso es el más importante, debido a que la mayoría de personas que participan en estos eventos son personalmente invitados por alguien que ellos conocen.

F. Materiales, Logísticas en el lugar, y arreglo final

Has preguntado o ya sabes:

- ◆ ¿Cuál es el espacio físico del cuarto de reunión?
- ◆ ¿Hay papelógrafos rígidos que pueden acomodar las láminas grandes de UFE y láminas en blanco disponibles?
- ◆ ¿Necesitarás: sillas movibles sin brazos, mesas redondas, TV y VCR, marcadores, notitas pegajosas, etc.? (Esto cambia dependiendo de las actividades que uses.)
- ◆ ¿Haz hecho copias suficientes de todos los materiales y lista de recursos, o estarán a mano en el sitio? La mayoría de los materiales apoyo y láminas pueden ser ordenados en la oficina de UFE o los originales pueden ser proveídos a tu anfitrión/contacto quienes pueden tener las copias en el lugar (chequea si esto está bien primero). Siempre lleva un original para hacerle copias, en caso de que algo suceda y necesites más copias en el lugar.

Equipo de Materiales básicos para un Taller

- _____ Papelógrafos
- _____ Clips Jumbo
- _____ Marcadores (use colores oscuros)
- _____ Cinta adhesiva
- _____ Accesorios y pancartas para socio dramas o actividades
- _____ Formularios de asistencia, Evaluación, e información de los participantes
- _____ Copias del paquete para participantes de *La Desigualdad Económica*
- _____ Copias del Catálogo de Recursos de UFE
- _____ Boletín de Noticias de UFE: *Fair Play*
- _____ Sobres de Membresía de UFE

Tips para la preparación

- ◆ Llegar temprano para que te sientas relajado y puedas arreglar todo con tiempo.
- ◆ Arreglar el cuarto, arreglar las sillas y mesas en la forma que tú las quieras — las sillas en un círculo invita a la participación
- ◆ Colgar los papelógrafos para que puedan ser vistos por los participantes. Si no hay un papelógrafo adecuado, poner las láminas en la espalda de la silla apoyada en la mesa.
- ◆ Poner los materiales de apoyo y otros recursos para que estén listos cuando ellos los necesiten.

Costo de los Talleres de UFE

Organizaciones interesadas en auspiciar un taller de *La Desigualdad Económica* u otros de los programas de educación de UFE normalmente cubren los gastos de los entrenadores como costos de viajes, y materiales, más un honorario o (cuota) basado en una escala móvil.

Talleres conducidos por personas del staff de UFE tienen los costos siguientes:

Una a tres horas de taller para organizaciones sin fines de lucro y de base pequeña	\$250 to \$1,000
Una a tres horas de taller para organizaciones grandes	\$1,000 to \$2,500
Dos talleres o un día completo de programa de educación	\$1,000 y más

Además del personal en Boston, hay cerca de 200 voluntarios entrenadores quienes pueden dirigir un taller a través del país en nuestra Red de Entrenadores. La mayoría de entrenadores en nuestra red harán talleres sin costo o por muy bajo costo. Para entrenadores voluntarios que UFE ha identificado como personas particularmente habilidosas y experimentadas, alentamos a las organizaciones a pagar costos similares al personal de UFE.

Por favor no permitas que el costo de los talleres de UFE prevenga que pidas uno, somos flexibles y podemos usualmente encontrar un voluntario para dirigir un taller sin o a bajo costo, si nos proveen con suficiente tiempo (usualmente seis semanas o más).

G. Evaluación y Seguimiento

En el espíritu de *educación popular*, queremos seguir mejorando esta presentación haciéndola más significativa para las personas. Por favor escucha las palabras que las personas usan y pon atención a la información que les parece más poderosa. ¿Qué preguntas hace el grupo? ¿Cuáles actividades recibieron la respuesta más positivas? Evaluando la sesión al final del día, pregúntale a los participantes cuáles partes del taller fueron más útiles para ellos; ¿qué cambios sugieren? Usualmente escribimos las respuestas en una hoja blanco en el papelógrafo para valorar sus sugerencias. También pedimos que distribuyas la **Forma de Evaluación de Participantes** (página 69) y la hoja de Información de los Participantes a cada uno, y escribir sus sugerencias en la **Forma de Reporte de Entrenadores** (página 69) cada vez que hagas una present-

ación, y regrésala a UFE. *La Desigualdad Económica* es un trabajo todavía en el desarrollo, y todos somos parte del proceso. Podemos seguir mejorándolo.

También les pedimos que nos envíen copias de las *Formas de información de los Participantes* ya completadas o *las Formas de Asistencia*. Nosotros les enviaremos a los participantes más información sobre UFE y anuncios de acciones para la justicia económica. Tú probablemente también querrás mantener copias de los materiales que nos enviaste para tu uso local. Deberías desarrollar un sistema para chequear las formas de información de los participantes y darles material a los que estén interesados en involucrarse.

Algunas Guías para Recibir Críticas:

Las críticas de otra persona es una importante fuente de datos los cuales ayudarán a saber cómo tus acciones están afectando a otros. Aún si no estás de acuerdo completamente con las críticas, es importante para ti, primero, escuchar claramente y entenderlas. Aún si piensas que no “es verdad” te dará una idea más clara sobre la “verdad” de alguien más. Debido a que las personas actúan sobre sus percepciones de tus acciones, será de utilidad saber cómo llegarle a otros, esto te da la opción de cambiar si tú estás llegando de una forma que no pretendes. Las siguientes guías podrían ayudarte a ser efectivo recibiendo críticas útiles.

- 1) Recuerda que la crítica de una persona es la percepción que tiene de tus acciones (o la percepción de unas pocas personas), no es una “verdad” universal.
- 2) Activamente chequea las críticas recibidas con otros. Si muchas personas te dan la misma crítica o similar, esto podría ser una forma de cómo llegarle a las personas y tendrías que considerarlo debidamente.
- 3) Trata de no ofrecer explicaciones: “Yo dije eso porque...” o ponerse defensivo: “Eso no es lo que yo quería decir, ...”
- 4) Haz preguntas clarificadoras para entender las críticas con mayor profundidad.
- 5) Las personas que saben escuchar invitan a que les hagan críticas. Después de escuchar todas las críticas trata de hacer un resumen en tus propias palabras. Esto permite a los que han dado críticas saber que él/ella han sido oídos y entendidos, y esto haría que él/ella den más retroalimentación.
- 6) Pide más críticas si lo deseas. Por ejemplo, pide ejemplos específicos, y pide reacciones positivas y negativas. Pide las críticas de corazón, y no como un intento de probar que las críticas son erróneas. Dicha apertura e interés ayudará a incentivar a que los que dan las críticas usen la guía para dar críticas con efectividad.
- 7) Recuerda separarte tú mismo como persona de tus acciones, porque son distintos. Es difícil ofrecer una crítica honesta; trata de no hacerlo más difícil para los que hacen las críticas reaccionando de una manera defensiva.
- 8) Usa las guías de cómo dar útiles y buenas críticas, si quieres replicar a las críticas. Recuerda reconocer y agradecer a quienes te dan las críticas, antes de tu ofrecer las tuyas.

V. Ejemplo de una Agenda

La duración de tiempo ideal para el taller *La Desigualdad Económica* es de dos horas y media. Mientras más tiempo puedas conseguir para el taller, más efectivo será. Pero con frecuencia los grupos patrocinadores no estarán dispuestos a dar tanto tiempo como te gustaría.

En la próxima página hay un cuadro diseñado para ayudarte a escoger actividades y láminas presentados en tres bloques de tiempo. El taller más básico está representado en la Columna 1 en el lado izquierdo del cuadro. Te sugerimos que cada presentación, no importa que tan corta sea, incluya por lo menos una parte de cada actividad en el cuadro de la Columna 1. También, recomendamos fuertemente que reserves completamente la mitad del tiempo para discutir soluciones, opciones de políticas, y planear acciones individuales y en grupo.

Si tienes más tiempo, añade las láminas y actividades de la Columna 2. Las láminas y actividades de la Columna 3 pueden ser usadas en su totalidad en una presentación larga o para proveer información específica en una presentación corta. En todos los casos, para la secuencia sugerida de las láminas y actividades, leer de columna a columna como sea necesario.

Formato Básico de Taller

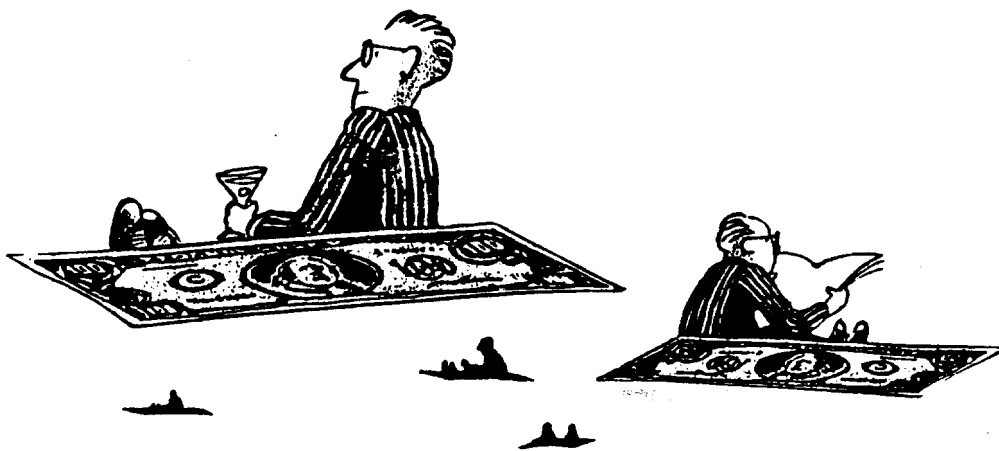
AGENDA

Parte I: el Problema

1. La situación actual
2. Tendencias en la economía
3. Un cambio de poder liderado por un cambio de las reglas.
4. El cambio de reglas agravó la desigualdad.

Parte II: la Solución

5. ¿Que sucedió en el pasado?
6. Cambiando las reglas
7. Construyendo un movimiento por una economía justa
8. Cómo puedes involucrarte



Columna 1 30 - 60 minutos	Columna 2 Una hora y media Columna 1 más una o más de las siguientes:	Columna 3 Dos horas y más Cols. 1 y 2 más uno o más actividades
Actividad 1: Introducción y Revisión de agenda (Lámina 1)		
	Actividad 2: Calentamiento	
Actividad 3: Señales del Tiempo (Láminas 2, 3, o 4)		
Actividad 4: Ingresos en Quintiles (Láminas 5 - 7)		
Actividad 5: Viendo a Través del Lente del Género y la Raza (Láminas 8 & 9)		Actividad 6: Brecha en el Pago de CEO. (Láminas 10 - 12)
Actividad 7: La Diez Sillas (Lámina 13)	(Lámina 14)	
		Actividad 8: ¿Cuál es Tú Reserva de Ahorros? (Lámina 15 - 17)
Actividad 9: Causas de la Nueva Desigualdad (Láminas 18 & 19 + una favorita 20 - 29)	(Láminas 18 - 20 y unas pocas Láminas 21 - 29)	(Unas pocas Láminas de 21 -29)
Actividad 10: ¿Qué Significa esto Para Nosotros?		
	Actividad 11: ¿Qué se ha Hecho en el Pasado?	
Actividad 12: Cambiando las Reglas (Láminas 30 y 31)		
Actividad 13: ¿Cómo Llegar a los Cambios? (Lámina 32)		
	Actividad 14: ¿Qué Significa Esto Para Nosotros? Parte 2	
Actividad 15: Plan de Acción (Láminas 33 - 34)		
Actividad 16: Membresía de UFE.		

VI. Guía de Presentación para el Taller *La Desigualdad Económica*

Esta sección es una guía paso por paso para que los entrenadores la usen en la facilitación del taller *La Desigualdad Económica*. Esta guía de presentación está organizada por actividad con su respectiva mini gráfica de la lámina a la cual el entrenador se referirá durante la presentación. Cada actividad está descrita desde la perspectiva del entrenador y también incluye unas “instrucciones” explícitas que el entrenador da a los participantes cuando describa sus tareas de aprendizaje.

En cualquiera presentación, podrás usar solamente una fracción de las actividades y láminas que se te proveen aquí. Referirse a la Sección VI: Ejemplo de Agenda (página 20–21) como nuestra sugerencia de las actividades y láminas que funcionan mejor en varias duraciones de tiempo. Nosotros también proveemos más información en esta Guía de lo que tú puedes usar, pero tendrás los recursos con los cuales podrás responder a preguntas y sentirte bien con el material básico.

La Guía de Presentación es organizada por actividad en el siguiente formato:

1. Título de la actividad
2. Metas del entrenador por actividad
3. Descripción de la actividad
4. Instrucciones del Entrenador a los participantes
5. Láminas de apoyo (si aplica)
6. Puntos clave (si aplica)
7. Información de antecedentes (si aplica)

Actividad I: Introducción y Revisión de Agenda

- Metas del Entrenador:*
- a. Preséntate tu mismo
 - b. Enmarca las metas del taller
 - c. Revisión de la agenda del taller.

La primera actividad es una oportunidad para establecer un marco para el taller, presentar las metas claramente, y dar a los participantes una idea de quién es el entrenador. Ver la Sección I, parte B: Enmarcando la Desigualdad Económica, página 4.

Instrucciones: Darle la bienvenida a los participantes, establecer las metas del taller, y preséntate tu mismo/a):

1. Este taller interactivo investiga al crecimiento de la desigualdad económica en nuestro país, el impacto en nuestras vidas y lo que podemos hacer.
2. Escuchar a la revisión del programa de hoy.
¿Cuáles son tus preguntas?



Lámina #1: Título del Taller

Actividad 2: Calentamiento (escoger una de las cuatro opciones)

- Metas del entrenador:*
- Hacer que los participantes se presenten si mismos/as.
 - Asegurar que los participantes participen activamente.
 - Obtener un sentido de la experiencia de los participantes y el sentimiento acerca de la problemática económica.

Opción 2a) “Algo en Común”

Los participantes se ponen de pie en un círculo y dan un paso al frente cuando la frase o categoría nombrada por el entrenador sea verdadera para ellos. Con un grupo grande en asientos que no se mueven o en lugares sin espacio para ponerse de pie en círculo, pedirles a los participantes simplemente ponerse de pie cuando las categorías nombradas sean verdaderas para ellos. Comenzar con categorías sin mucho riesgo para ayudar al calentamiento y romper el hielo. Escoge categorías en las que pienses que los participantes se sentirán cómodos compartiendo. Es útil usar un poquito de buen humor al escoger las categorías y así ayudar a evitar la ansiedad; por ejemplo, tú podrías comenzar con, “Algo en Común para los que tuvieron cinco o menos horas para dormir anoche,” o “... quienes preferirían estar despiertos ahora”. Después de escuchar una variedad de respuestas a las categorías de abajo, agradece a cada uno de los participantes e invítalos a sentarse. La respuesta de los participantes ayudará a fijar el contexto del taller.

- Instrucciones:*
- Esta actividad llamada “Algo en Común” nos ayudará comenzar a conocernos unos con otros. Por favor pónganse de pie en un círculo. Escuchen a las frases o categorías siguientes. Si son verdaderas para Ustedes entonces den un paso al frente hacia el centro del círculo y miren alrededor para ver con quién comparten algo en común. No tienen que dar el paso al frente si no lo desean. [Dependiendo de la audiencia, podrías añadir algunas categorías que se relacionen con sus intereses particulares.] “Den un paso al frente si...”
 - ... son la primera generación en Norteamérica.”
 - ... son un ciudadano de otro país.”
 - ... Crecieron fuera de los EU.”
 - ... creen que la raza o la identidad étnica es un factor clave en el status económico.”
 - ... creen que el género es un factor clave en el status económico.”
 - ... han perdido beneficios y seguridad en los últimos diez años.”
 - ... tienen menos tiempo libre ahora que hace diez años.”
 - ... ven evidencias del crecimiento económico desigual en sus vidas.”
 - ... tienen problemas balanceando la chequera.”
 - ... se ven Ustedes mismos reflejados, cuando escuchan estadísticas o ven gráficas.”
 - ... evitan la sección financiera de periódico porque les parece difícil de entender.”
 - Por favor describa la evidencia del crecimiento de la desigualdad que les hace dar un paso al frente. Compartiremos unos cuantos ejemplos.

Opción 2b) Compartiendo en parejas

- Instrucciones:*
- En pares, preséntate a alguien que no conoces. Por favor comparte:
 - tu nombre;
 - dónde vives;
 - dónde trabajas (pagado o sin pago) y/o pasatiempos;
 - los grupos u organizaciones en los que perteneces;
 - por qué viniste a este taller/ qué esperas aprender;
 - una forma de ver el crecimiento (o disminución) de la desigualdad en tu vida o en la vida de tu comunidad.
 - Compartiremos tu nombre con el grupo completo y unos pocos ejemplos de tus respuestas a los últimos puntos: cómo tú ves evidencia de la desigualdad en tu vida o comunidad.

Opción 2c) El grupo completo en La Ronda de Robin

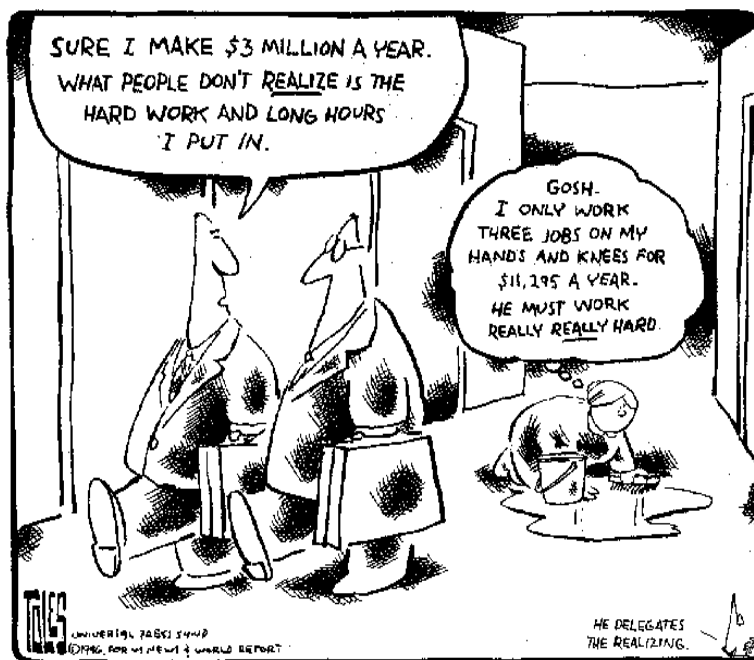
Esta actividad toma mucho tiempo. Funciona mejor con grupos pequeños (menos de diez) o si tienes mucho tiempo para el taller (dos horas por lo menos).

Instrucciones: 1. Por favor preséntense al grupo completo, respondiendo lo siguiente:

- tu nombre, dónde vives; dónde trabajas (pagado o sin pago) y pasatiempos;
- los grupos u organizaciones a los que perteneces;
- por qué viniste a este taller/qué esperas aprender;
- una forma de ver el crecimiento (o disminución) de la desigualdad en tu vida o en la vida de tu comunidad.

Opción 2d) Prueba

Una forma de comenzar el taller mientras esperas para que el grupo completo se junte, puedes usar la prueba en la página 75. Mientras los participantes llegan déles una copia de la prueba para que comiencen trabajando. Las respuestas son proveídas para que ellos puedan “corregir” la prueba por ellos mismos. Antes de comenzar la próxima actividad, el entrenador puede pedir al grupo completo: ¿Qué les sorprendió acerca de esta información? O ¿Qué aprendieron? Con la prueba el entrenador puede tener un mejor sentido del entendimiento de la problemática por parte de los participantes, etc.



Actividad 3: Señales del tiempo

- Metas del Entrenador:*
- Establecer el tema: la desigualdad económica.
 - Conseguir que los participantes hablen acerca de la importancia de la problemática económica para ellos.
 - Establecer vínculos entre las preocupaciones de los participantes y el contenido del taller *La Desigualdad Económica*.

Esta actividad y las láminas correspondientes son diseñadas para entablar un diálogo con los participantes acerca de lo que ellos piensan que son algunas características claves y tendencias recientes significativas en nuestra economía. Hojear los periódicos locales te dará una idea de la problemática que se presenta en la comunidad en la cual se hará la presentación. Esta familiaridad te ayudará a iniciar la discusión u ofrecer ejemplos para asegurar que sigan la onda y hagan los vínculos entre los comentarios de los participantes y los puntos sobresalientes en las Láminas #2, #3, y #4. **Dependiendo del tiempo que tengas para la presentación y el interés y la experiencia de los participantes, tú puedes escoger revisar o resaltar la información en las láminas, uno, dos y tres.** La discusión es lo más importante. Usa las láminas como un apoyo en la discusión y no al revés. El facilitador debería referirse a las respuestas de los participantes durante el resto del taller cuando sea posible.

- Instrucciones:**
- Basándote en la realidad que ves y experimentas cuando vas al trabajo, o de compras, o a llevar a los niños a la escuela, di una palabra o frase que te parece que describe la “señal del tiempo” en términos de nuestra economía. Haz un resumen de lo que ves en una palabra o frase en un post it, una “señal” por post-it. [El entrenador puede dar un ejemplo de una “señal,” Ej.: “pocos empleos en los anuncios del periódico.” “colas largas en la oficina de desempleo” o “SUV’s”]. Poner las notas en la hoja del papelógrafo con el título “Nuestras Señales.” [Una opción es hacer que los participantes trabajen primero en pares para nombrar las “señales” y después el facilitador escribirá un ejemplo de las respuestas en la lámina.]
 - Escuchar la revisión de las características claves de la situación económica listadas en la Lámina #2: La Nación en Encrucijada. ¿Cuáles conexiones ves entre las señales en la lámina y tus “señales del tiempo?”

Una nación en encrucijada

- ★ **La inseguridad en aumento**
Despidos e inestabilidad de trabajos
Salarios estancados
Pensiones inseguras
La bolsa de valores inestable
- ★ **Cargas mayores**
Horas más largas de trabajo
Pérdida de tiempo familiar
Incremento en el costo de vivienda, salud, cuidado de niños, educación, utilidades y alimentos
- ★ **Stress, aislamiento y echar culpas**
Odio hacia los inmigrantes
Miedo al crimen
Medio ambiente en peligro
Guerras interminables
Crecimiento de la población encarcelada

1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-423-2148

Lámina #2: La Nación en Encrucijada

Puntos claves

- ◆ Muchas de nuestras vidas parecen más inseguras. Nos sentimos que trabajamos horas más largas con menos seguridad de empleo. Vemos que las personas menos privilegiadas son tratados como chivos expiatorios.
- ◆ Vemos nuestros espacios públicos y servicios en declive, en particular las escuelas. Vemos el costo de vivienda, servicios de salud y educación llegando hacia el cielo. Vemos aumentar dos tipos de comunidades en rejas, los barrios privados con guardias de seguridad en las casas y las prisiones.

3. Escuchar esta mini-charla acerca de las tendencias económicas entre 1980 y hoy. Consideraremos cada una de estas tendencias uno por uno, comenzando con ingresos. Mientras hacemos una distinción entre el 1% más rico de Estado Unidenses y cada uno de los demás (en vez de El “rico” vs. El “pobre”). Nosotros admitimos que hay una diferencia significativa y real entre familias de todos los espectros económicos y sociales.

¿Qué te sorprendió de estas tendencias? ¿Qué preguntas tienes?

Las tendencias desde 1980

★ Las buenas noticias
La inflación esta moderada.
Tasa de interés en los prestamos están bajos.

★ Las malas noticias
Aumento en el desempleo persiste.
El mayor crecimiento en el ingreso se ha ido al 1% tope; la división entre el trabajador con paga mas alta y mas baja ha aumentado.
Salario real ha bajado desde 1970s.
La división de la riqueza ha aumentado y la división de la riqueza por raza esta en crecimiento.
Familias pobres no salen de la pobreza.

**Para algunos la economía de los E.U. les ha ido bien.
Pero la marea alta levanto solo unos barcos; la mayoría de nosotros nos esforzamos por mantenernos a flote.**


1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-423-2148

Lámina #3: Las Tendencias desde 1980

El trabajador estadounidense: perdiendo base

- ★ Ingreso domestico estancado
- ★ Desempleo alto persiste
- ★ Pagando mas por beneficios de salud
- ★ Desaparecimiento de las pensiones
- ★ Aumento en el costo de las necesidades básicas
- ★ Deteriorando las condiciones de trabajo

Todavía esperando el trickle down ...



1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-423-2148

Lámina #4: Los Trabajadores Estadounidenses: Pérdida de la Base

Puntos clave

- ◆ Estas tendencias son alarmantes, en particular cuando consideramos que han ocurrido tan rápido (menos de 25 años).
- ◆ En la mayoría de los casos, los períodos de crecimiento económico han resultado en más igualdad, como en los años 1950 hasta los 70. Sin embargo, durante los últimos 20 años, los beneficios del crecimiento económico han sido concentrado en una escasa elite del tope. Nosotros no hemos visto eso desde los años 1920.
- ◆ El Economista Wallace Peterson indica que tres del cuatro trabajadores en los EEUU han experimentado una disminución en su estilo de vida: en la disminución del poder de compra, en la pérdida de beneficios, o en un cambio en la seguridad de empleo. Más y más personas tienen la experiencia de ser “temporales,” “fuera de recursos” o “reajustados”.

Actividad 4: Ingreso por Quintiles

Metas del entrenador: a. Ilustrar la información contenida en las láminas: “Crecimiento en los ingresos durante los períodos 1979-2012” y “1947-1979”

Esta actividad compara la distribución de ingresos en dos períodos del tiempo de crecimiento económico en los EEUU. Para demostrar el crecimiento y disminución de ingresos en estos dos períodos del tiempo, se pide a los participantes que cinco voluntarios se paren y se pongan frente del grupo. [Para que esta actividad trabaje bien, los voluntarios necesitarán bastante espacio para moverse hacia el frente y hacia atrás.] Es importante que el grupo se enfoque en el uno al cinco por ciento de la población con más ingresos— los beneficiados más grandes del crecimiento de la desigualdad. También, es importante que cada uno tenga la oportunidad de ver donde ellos están en la distribución de ingresos. La mayoría de las personas piensa que es “de clase media” y con frecuencia esto les enseña pensar de una manera diferente. Demostraremos el período del tiempo de 1979-2012 antes del período de 1947-1979 porque en nuestra experiencia es más impactante hacer esta actividad en este orden. Esto también consigue que los participantes piensen sobre los programas del gobierno que generalmente apoyaron a una mayor igualdad económica en los 1950 y 1960 (EJ. El Proyecto de Ley de la GI, los fondos destinados a educación superior, vivienda y proyectos de infraestructura, mayor cumplimiento de las leyes, etc.).

Materiales: Ayuda hacer láminas de 8.5" x 11" para que sean sostenidas por cada voluntario, identificando los quintiles y mostrando el rango de ingresos.

- Instrucciones:* 1. Vamos a ver los cambios en los ingresos *familiares* durante dos recientes períodos de crecimiento económico. Primero, hablemos un poquito sobre ingresos. ¿Cuáles son algunos ejemplos de ingresos? (salarios, pagos por hora de trabajo, intereses en cuentas de ahorro, cheque de seguro social, renta que viene de poseer propiedades rentadas, ganancias de capital que vienen de vender inversiones, dividendos de inversiones, regalos en efectivo, etc.) Ahora quisiera pedir a cinco voluntarios pasar al frente. Por favor párense juntos hombro con hombro. [El entrenador pasará a cada uno de los voluntarios una lámina demostrando el promedio de ingreso — del quintil que ellos representan antes de deducción de impuestos en dólares en el año 2012.]
2. Escuchar a esta introducción del concepto de quintiles. Los economistas con frecuencia hablan acerca de la población de EEUU en quintiles de población. Ellos se imaginan la población entera de los EEUU alineados en orden, desde los de ingresos más bajos hasta los más altos. Después ellos dividen la línea en cinco partes iguales. Esta actividad enfatiza lo que sucedió en los ingresos durante dos períodos diferentes de crecimiento económico: 1947-1979 y 1979-2012. Vamos a ver quienes son las personas que están en estos quintiles. ¿Qué tipo de ocupaciones o situaciones económicas se imaginan que corresponden a cada quintil? Recuerda, este es un ingreso familiar. (Una *familia* es dos o más individuos relacionados viviendo juntos.)
3. La siguiente demostración podría parecer un juego de niños llamado “Mamá yo puedo” (también conocido como “pasos de gigante”). Cada voluntario, representando una quinta parte de la población de EEUU, dará pasos hacia delante o hacia atrás dependiendo de cuanto su ingreso aumentó o disminuyó. Cada paso es igual al cinco por ciento de cambio, por ejemplo, dos pasos hacia delante indican un incremento en el ingreso del 10%.
4. Entre 1979 y 2012 (Lámina #5) aquí está lo que ha pasado:

Quintil	Pasos	Porcentaje	Promedio de Ingreso Anual (2009) (Ingreso familiar antes impuestos)
Bajo	Dos paso y medio atras	-12%	\$0 - 26,934
Segundo	0 pasos al frente	0%	\$26,934 - 47,914
Medio	Un paso y medio al frente	+8%	\$47,914 - 73,338
Cuarto	4 pasos al frente	+20%	\$73,338 - 112,540
Alto	10 pasos adelante	+49%	\$112,540 y más

5. Observar que sucede cuando dividimos al quintil más alto y miramos solamente al cinco por ciento más rico de la población. En vez de arrancar el brazo de nuestro voluntario pedimos otro voluntario para sostener la lámina que representará el cinco por ciento tope de las personas con ingresos de \$184,500 y más. De 1979 al 2012, los ingresos de este grupo crecieron en un 87.5%. [Al sexto voluntario se le pide que dé 17 1/2 pasos al frente desde el punto en que todos empezaron].

Quintil	Pasos	Porcentaje	Promedio de Ingreso Anual (ingreso familiar antes de impuestos)
Tope 5%	15 pasos más al frente	+75%	\$200,000 y más
Tope 1%	37 pasos más al frente	+185%	\$1.2 millones y más

6. Observa esta demostración de lo que sucedió con los quintiles durante el período después de la guerra: 1947 - 1979. Comenzaremos con los cuatro quintiles más altos. ¿Qué tan bien crees (en términos de números de pasos hacia delante o atrás) que el quintil más bajo saldría? ¿Y el tope cinco por ciento? ¿Qué te sorprende sobre estos dos períodos en la historia?

Quintiles	Pasos	Porcentaje de cambio
Bajo	12 pasos al frente	+116%
Segundo	10 pasos al frente	+100%
Medio	11 pasos al frente	+111%
Cuarto	11.5 pasos al frente	+114%
Alto	10 pasos al frente	+99%
Tope 5%	8.5 pasos al frente	+86%

7. ¿Qué conclusiones has sacado sobre los ingresos familiares? ¿Qué preguntas tienes?
8. Escuchar la revisión de la Lámina #5 sobre *la Realidad del Crecimiento del Ingreso Familiar desde 1979 al 2012* y la Lámina #6: *La realidad del Crecimiento de Ingreso Familiar de 1947 - 1979*.
¿Cuáles son tus preguntas?

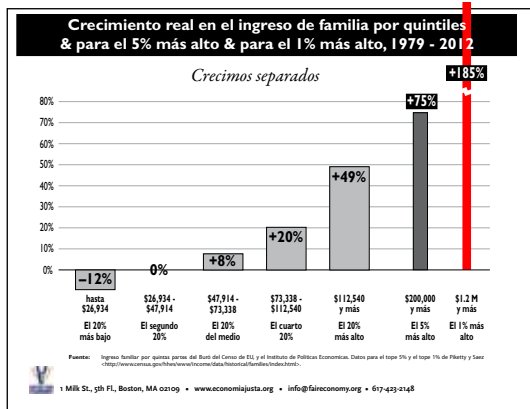


Lámina #5: Crecimiento del Ingreso Familiar por Quintil, 1979 - 2012.

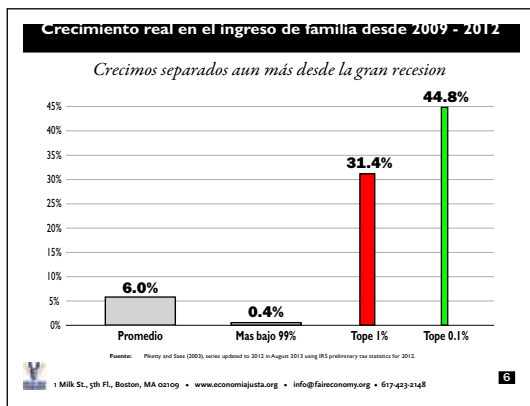


Lámina #6: Crecimiento del Ingreso Familiar 2009 - 2012.

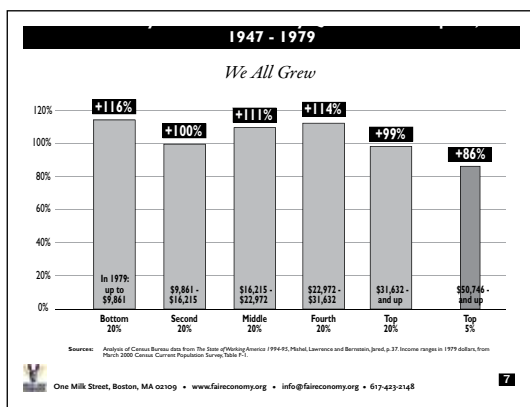


Lámina #7: Crecimiento del Ingreso Familiar por Quintil, 1947 - 1979..

Puntos claves:

- Desde 1979 – 2012, hubo mucho crecimiento en ingresos, pero la distribución de este crecimiento fue muy desigual. Aunque al 20% del tope le fue muy bien en general, a quienes les fue muy bien fue al 5% más alto.
- ¿Por qué esta inclinación de ingresos de 1979 – 2012?
 - Para el tope, las fuentes del crecimiento mayor de ingresos vinieron de sus posesiones (ingreso de rentas, ganancias en bonos y otras inversiones, ganancias de capital de la venta de propiedades e inversiones). Debido a que la posesión de bienes está fuertemente concentrada en el 20% más rico, no es una sorpresa que las ganancias fueran para ellos.
 - Hubo un crecimiento explosivo en los salarios de los CEO.
 - Para los menos privilegiados, se permitió la caída del valor real del salario mínimo durante los 1980.
 - Un movimiento laboral debilitado estuvo menos dispuesto a aumentar los salarios de los trabajadores en el fondo de la escala económica.
- Desde 1947 hasta 1979, los ingresos para cada quintil de la población completa — desde la parte más alta a la parte más baja — básicamente se duplicaron. La verdad es que el mayor incremento fue experimentado por el 20% más bajo. Y el más pequeño incremento fue experimentado por el 5% más alto. En otras palabras, la división entre la parte más alta y la parte más baja en los EEUU se redujo un poco durante este período.
- Sin embargo, mientras el índice del crecimiento de ingresos durante este período fue generalmente el mismo para todo el mundo en cada quintil, la brecha entre los ingresos de Afro-Americanos y el resto se mantuvo amplia (ver Lámina #8).
- El propósito de la Lámina #6 no es glorificar los años 1950 sino señalar lo que logramos en los ingresos equitativos en todos los quintiles de la población. También, la lámina refleja el impacto positivo de programas sociales desde los años 1950 hasta los 1970.
- El período de los años 1947 a 1979 demuestra que la gran disparidad en la distribución del crecimiento de ingresos como sucedió desde 1979 hasta el 2012 no es inevitable, sino que es el resultado de políticas deliberadas del gobierno.
- La meta del gobierno durante los primeros años del período de la posguerra fue construir una clase media. Los programas como la ley GI — la cual permitió a cientos de miles de veteranos regresar al colegio y comprar casas — fueron subsidiados con impuestos relativamente altos a la clase adinerada (la tasa de impuestos más elevada fue del 91%). Es importante reconocer que estos programas favorecieron desproporcionadamente a hombres blancos. Por ejemplo, el VA y el programa de préstamo de dinero para viviendas del FHA, ambos usaron criterios escritos entre líneas con restricciones raciales, asegurando que de los \$120 billones de préstamos para viviendas desde los finales de 1940 hasta principios de los 1960 muy poco fuera destinado a familias de color. Estos préstamos ayudaron a financiar más de la mitad de todas las construcciones de vivienda en los suburbios del país durante este período, y menos del dos por ciento terminaron siendo usadas por personas de color.
- La meta del gobierno durante los 1980s, sin embargo, fue permitir a los ricos acumular un buen capital con la creencia de que este dinero podría tener un efecto cascada (Reagonomics).

Actividad 5: Revisando el ingreso a través de los lentes de la Raza y del Género

- Metas del Entrenador:*
- Ilustrar que la diferencia de ingresos entre los grupos raciales en general se mantuvo aproximadamente igual desde 1947 hasta el 2010.
 - Demostrar que el declive en la diferencia de ingresos entre hombres y mujeres entre los años 1973 y 2010 se debió más a la disminución del ingreso de los hombres que al crecimiento en el ingreso de las mujeres.

Esta actividad demuestra que la concentración de ingresos en los que poseen cosas en vez de los que trabajan para ganarse la vida afectó más fuertemente a las personas de color y a las mujeres, debido a que estos grupos dependen más del trabajo por sus ingresos que los hombres blancos, como un grupo.

- Instrucciones:** 1. Leer la *Lámina #8: Ingresos Medios Familiares por Categoría Racial*. ¿Qué te sorprendió acerca de esta información? ¿Qué te parece más significativo? ¿Cómo explicarías estos datos?

Puntos claves

- ◆ A pesar de los reclamos hechos por los oponentes de la acción afirmativa, todavía existe un gran abismo entre los grupos raciales en términos de ingresos. Por ejemplo, las diferencias de ingreso entre las personas blancas y los Afro-Americanos en realidad se han incrementado desde 1947. Ninguno de los dos periodos que vimos fueron épocas de crecimiento de igualdad racial.
- ◆ Lámina #7 investiga los datos de familias Afro-Americanas y familias blancas por varias razones. Primero, la información del Buró del Censo de los Estados Unidos sobre los Afro-Americanos data de mucho tiempo más atrás que para cualquier otro grupo; además la cobertura de Asiáticos Americanos y Nativos Americanos es irregular. Segundo, es muy riesgo generalizar acerca de la población de Latinos (Hispanos). El Buró del Censo ha usado la palabra "Hispanos." Pero muchas personas no se sienten cómodas dentro de esa etiqueta, y la población se diferencia dependiendo de su origen, residencia o estatus. "Hispanos," como las estadísticas siempre han apuntado, no es una categoría relacionado con la raza.

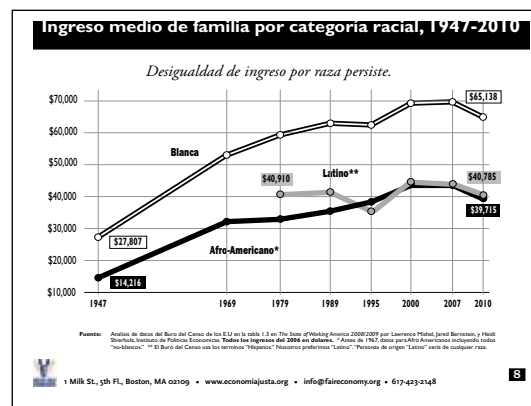


Lámina #8: Ingreso medio de familia por categoría racial, 1947 - 2008

2. Observar la Lámina #9: Salarios Medios para Mujeres y Hombres. ¿Cómo describirías los factores que han facilitado a las mujeres realizar las ganancias modestas que son reflejadas en los datos?

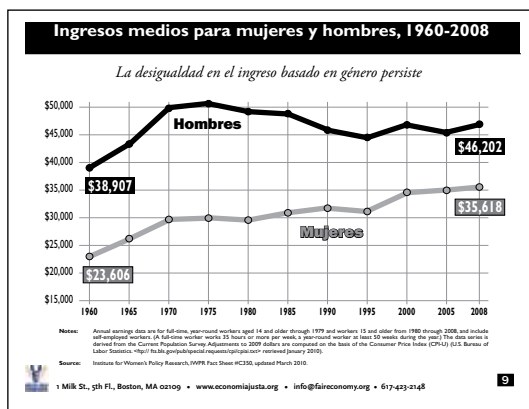


Lámina #9: Salarios Medios entre Mujeres y Hombres, 1975 - 2008

Puntos claves

- ◆ Cerca de 40% de la disminución de la brecha de ingreso por género en los últimos 20 años ha sido por la disminución de los salarios de los hombres. Acerca de 60% resuelta del incremento en los salarios de las mujeres.
- ◆ Mientras hay más mujeres profesionales mejor pagadas que veinte años atrás, hay muchas más mujeres quienes han sido forzadas a entrar en el sector de servicios que tiene una paga más baja.
- ◆ La mayoría de estos empleos de servicios que pagan menos, pagan menos precisamente porque tradicionalmente han sido clasificados como “trabajo de mujer” (limpieza, preparación de alimentos, cuidado de niños, secretaria, etc.)
- ◆ Estudios recientes (*Boston Globe*, 11/9/05) indican que incluso en el nivel de ejecutivos de corporaciones en posiciones de antigüedad, las mujeres ganan menos de 77 centavos por cada \$1 ganado por sus compañeros varones.

Raza y Estadísticas

“Las clasificaciones étnicas y raciales han sido incrementalmente mediadas por el Buró del Censo. Originalmente pensado para proveer categorías consistentes para ser usadas por las agencias federales, las definiciones del censo sobre raza y etnicidad han tenido consecuencias inintencionadas de darle forma al discurso de la raza y la distribución de recursos en los E.U. Estas categorías se han convertido en un estándar para agencias estatales y locales, los sectores privados y sin fines de lucro, y comunidad académica. Además, estas categorías influyen la identidad de grupos y las formas de movilización política.

Sin embargo las categorías raciales son inherentemente inestables y cambiantes. Nunca podremos tener categorías que sean conceptualmente válidas, medibles, y confiables a lo largo del tiempo. Aun así, nosotros no podemos simplemente abandonar el uso de las categorías raciales y étnicas. Sin ellos, nosotros no podemos monitorear y rastrear la desigualdad racial y discriminación — por ejemplo, el perfil racial. Aunque, estas categorías pueden no ser científicas e imprecisas, alguna forma de clasificación racial es necesaria para discernir tendencias y patrones discriminatorios.”

— Michael Omi, “Contando en la Oscuridad” en *Las Lineas de Colores* (Primavera 2001)

Actividad 6: La brecha de los Salarios de los CEO

- La meta del entrenador:*
- Dramatizar la brecha que sigue ampliándose entre los trabajadores mejores asalariados y los trabajadores de pago promedio.
 - Explorar por qué la brecha del salario en los EEUU es más amplia que en otras naciones.

En esta actividad se jugará interpretando roles que ilustran la relación entre los que ganan más — los jefes ejecutivos y los trabajadores regulares. Seis voluntarios, cada uno con un cartel identificador, van a jugar el papel de CEOs y de trabajadores regulares de tres diferentes países. Los voluntarios representando a los CEOs se moverán en el salón con relación a la diferencia entre su compensación y la paga de sus trabajadores.

Materiales /Objetos necesarios para esta actividad educativa:

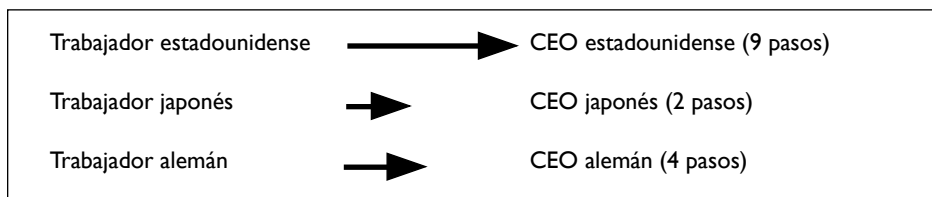
- Carteles que digan: “El CEO japonés” “El CEO alemán” “El CEO estadounidense”
“Un trabajador regular japonés” “Un trabajador regular alemán” “Un trabajador regular estadounidense”

Instrucciones: 1. Tenemos seis voluntarios que representarán a los trabajadores y a los CEOs de EU, Japón, y Alemania que formen dos filas dándole la cara al público. Una fila representará los CEOs y la otra fila será de los trabajadores regulares.* Por favor tomen un cartel identificando quienes son para que todos lo vean.

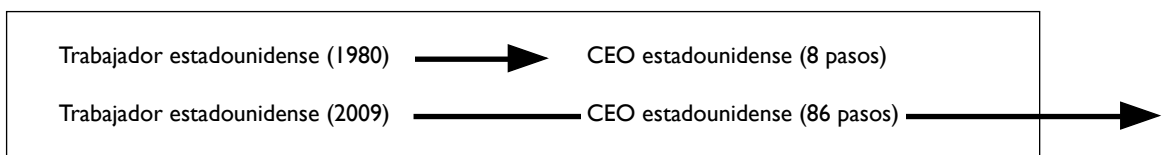
Los CEOs estadounidense, alemán y japonés se moverán de lado y paso por paso con cada paso igual a cinco veces la proporción (por lo tanto, si a un trabajador regular se le paga \$20,000 y al ejecutivo mejor pagado recibirá diez veces esta cantidad- 200,000 - entonces ambos se moverán dos pasos alejándose el uno del otro).

La proporción de ingreso entre el CEO alemán y el trabajador alemán es de 21 a 1. El CEO alemán toma cuatro pasos de lado. Luego, el CEO japonés—menos que el CEO alemán (9 a 1): dos pasos de lado. En Estados Unidos la proporción es de 44 a 1: nueve pasos. (Vea la gráfica 11: La discrepancia de salarios a través del mundo.)

* Estas comparaciones son de acuerdo a una encuesta de empresas manufactureras de tamaño medio hecho por la Consultora Towers Perrin en 2009.



2. Ahora, si vemos a las 365 empresas más grandes de EEUU, como fueron reportadas en el reporte de Annual Executive Pay hecho por BusinessWeek, en 1980 la proporción del pago del CEO por la del trabajador regular fue 42 a 1 (8 pasos de distancia entre los dos). En 2004, la proporción era 431 a 1 (86 pasos de distancia entre los dos).



3. ¿Qué es lo más impresionante de la comparación entre la proporción de salarios? ¿Cómo explica la diferencia entre la proporción de salarios entre EEUU, Alemania y Japón? Nosotros compartiremos algunos ejemplos.

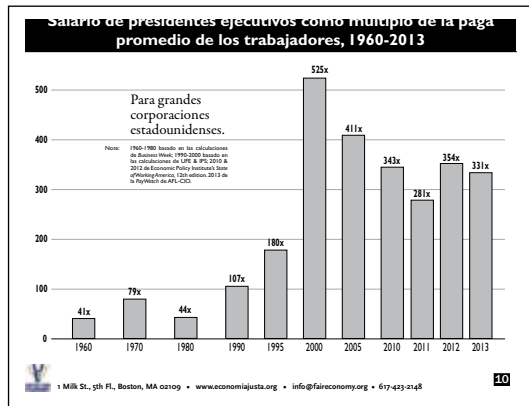


Lámina #10: Pago de CEO como múltiplo del pago de trabajadores

"Top Ten" CEOs en 2013 (compensación total)

1. Elon Musk, Tesla Motors (\$78.2 million)
2. Lawrence J. Ellison, Oracle (\$77 million)
3. Mario Gabelli, GAMCO Investors (\$169 million)
4. Robert Kotick, Activision Blizzard (\$64.9 million)
5. Leslie Moonves, CBS (\$62.2 million)
6. John Hammergren, McKesson (\$51.7 million)
7. David Zaslav, Discovery Communications (\$49.9 million)
8. E. Hunter Harrison, Canadian Pacific Railway (\$49.2 million)
9. Richard Bracken, HCA Holdings (\$46.4 million)
10. Gerald Rubin, Helen of Troy (\$46.4 million)

Fuente: Time <www.business.time.com>

Puntos claves

- ♦ La sobrecompensación del CEO le hace daño a los Estadounidenses comunes y corrientes. La sobrecompensación transfiere la riqueza hacia arriba, desde los empleados y los accionistas a los ejecutivos ya adinerados.
- ♦ Consultores de administración de empresas organizacional, como Peter Drucker, creen que las empresas deben hacer que sus estructuras sean más planas. Éstas existen principalmente para justificar la diferencia excesiva de salarios. El habla específicamente de establecer una proporción de salario entre la parte de arriba y la parte de abajo.
- ♦ En los años recientes, accionistas activistas han empezado a llamar la atención al tema de la gran brecha entre el pago del CEO y el pago de los empleados. Más de 300 resoluciones acerca de compensación ejecutiva se presentaron en 2007. Whole Foods Market es un ejemplo positivo; ellos pusieron un límite en el salario de su CEO John Mackey de 14 veces más que su empleado promedio. Por favor contacte a UFE para más información sobre las campañas de accionistas para igualdad de pago.
- ♦ Angelo Mozilo, CEO of Countrywide Financial, earned \$102.8 million in 2008. That means he made \$1,976,923/7 a week; \$282,418 a day; \$35,302 an hour. He earned 90 times the minimum hourly wage every minute! His compensation is about equivalent to 3000 well-paid account managers. Because of the cap on wages that are subject to the Social Security tax, Angelo was done paying into Social Security at 1:00 pm. on January 2nd, before the end of his first day of work. Most of us saw money taken out of every one of our paychecks.
- ♦ Algunos CEOs ganan mucho cuando sus compañías externalizar trabajos a países con sueldos bajos, como India. A pesar de la alegación de N. Gregory Makiw, un consejero económico de la administración de Bush, que la externalización es una "cosa buena" que impulsa la eficiencia y las ganancias que apoyarán los trabajos acá en los EE.UU, no hay evidencia de ese fenómeno. La externalización si aumenta las ganancias, pero aparece que esas van directo a los bolsillos de los ejecutivos. De las 50 empresas de externalización más destacadas, los CEOs recibieron un aumento promedio de 46% en compensación total en 2003 comparado a un aumento de solamente 9% para el CEO promedio, según Business Week.
- ♦ Otra cosa para notar es que los CEOs de los 69 corporaciones que cotizan en la bolsa que fueron patrocinadores de las convenciones de los dos partidos políticos más grandes en 2000 gozaron de un aumento de 52% en pago promedio, en comparación al aumento de 9% para el CEO promedio.

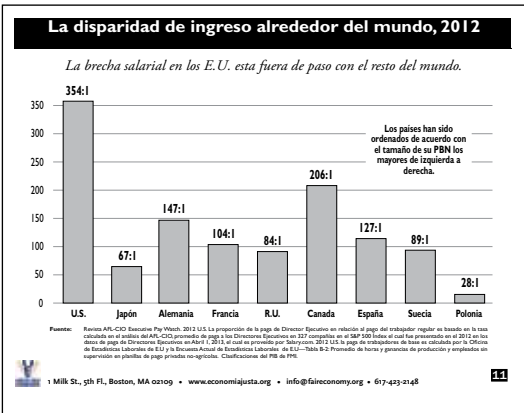


Lámina #11: La Disparidad en los salarios alrededor del mundo, 2012

Puntos de conversación

- ◆ En el 2003-04, entre corporaciones medianas, la proporción de pago entre los CEOs y los trabajadores en Japón fue 9 veces; en Alemania fue 21 veces. Aún cuando no existen leyes en Japón o Alemania restringiendo o limitando la compensación.
- ◆ En Alemania, un movimiento fuerte de sindicatos ha ayudado a imponer el “contrato social” que asegura que el sueldo alto y el más bajo no se distancien tanto. Los empleados representan más de la mitad del consejo, lo que permite que intervengan en el tema de la compensación del CEO.
- ◆ En Japón, hay un fuerte sentido de valor (o “pacto cultural”) que interpreta que la discrepancia excesiva de pago socava al “equipo.” Los ejecutivos reconocen que una brecha muy grande no es saludable para el trabajo en equipo y es necesario un compromiso compartido para tener una empresa saludable. Muchos de los ejecutivos también comparten el valor que la brecha excesiva de pago es algo que debe de dar vergüenza.
- ◆ En los Estados Unidos, no tenemos ni un contrato social ni un pacto cultural. Los sindicatos aquí son débiles y los empleados no pueden imponer proporciones de salarios más pequeñas. Frecuentemente, los CEOs ignoran la “cultura de equipo” en las empresas o la forma en que las diferencias de salario socavan la solidaridad. En Estados Unidos no existe una cultura de vergüenza por el exceso.

Puntos de conversación

- ◆ Hemos visto “El cuento de dos economías” en Estados Unidos desde 1980. A los CEOs y a las personas adineradas invirtiendo dinero en la bolsa les ha ido bastante bien. Mientras tanto, el trabajador regular ha tenido que lidiar con salarios declinantes, aumento de inseguridad de trabajo y para completar, el fenómeno de la reducción del tamaño de las empresas.
- ◆ Algunas personas mirarán estos números y discutirán que en los 80s, los negocios en Estados Unidos tuvieron que reestructurarse para reponerse. Pero la pregunta permanece: ¿por qué todo el dolor de reestructuración - despidos, reducción del tamaño de las empresas, pago estancado, inseguridad de trabajo - ha tenido que ser afrontado por las familias trabajadoras? ¿Está bien que los CEOs y Wall Street cosechen todos los beneficios económicos de la nueva y más fuerte economía norteamericana?
- ◆ Algunos ven la economía de los 80s y 90s como el rompimiento de un informal “contrato social” que había funcionado para difundir prosperidad con más igualdad en los 50s y 60s. Otros señalan que ese “contrato” nunca fue para todos, incluyendo mujeres y personas de color.
- ◆ Parte de nuestro trabajo en United for a Fair Economy es poner a pensar a la gente en que tipo de economía queremos tener. Eso implica investigar quien se beneficia y quien paga por los cambios de reglas que afectan a nuestra economía.

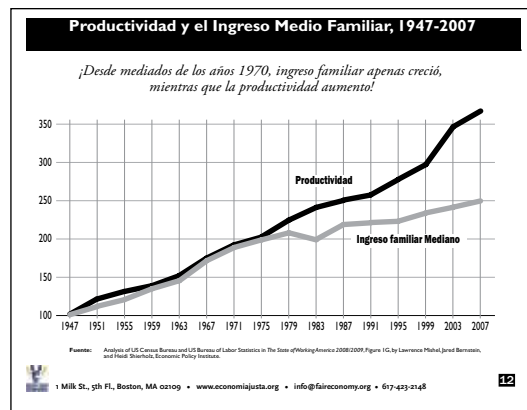


Lámina #12: Productividad y Ingreso Mediano

Actividad 7: Las Diez Sillas

- Metas del entrenador:*
- Definir y comparar los conceptos de “riqueza” y de “ingreso.”
 - Dramatizar la desigualdad de la riqueza y el cambio dramático de la riqueza desde 1979-2012 para el 1% más rico.
 - Mostrar la discrepancia de la riqueza por raza.
 - Usar humor y divertirse mientras se aprende sobre un tema serio.

La primera parte de esta actividad (vea Instrucción #1) es establecer la diferencia entre riqueza e ingreso para que los participantes tengan un punto de referencia sólido mientras ellos viven la actividad dramática de las Diez Sillas que sigue. Con mucho tiempo, la discusión sobre la riqueza y el ingreso ocurrirá en parejas o en grupos pequeños primero, luego una muestra de respuestas podrá ser compartida.

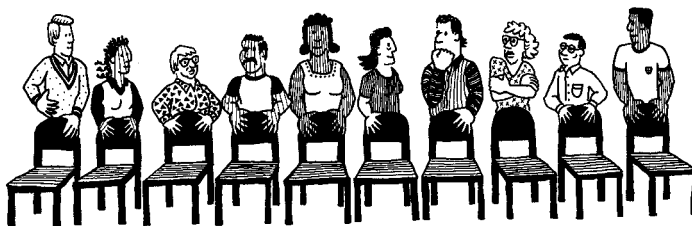
La actividad de las Diez Sillas representa la distribución de riqueza de casa en los EU en 2012 entre el 10% más rico y todos los demás; y el crecimiento dramático de riqueza para el 1% más rico, y hace que cada participante dialogue sobre la desigualdad de riqueza. Esta actividad funciona mejor con sillas que no tengan apoyabrazos. Antes de que empiece la actividad las sillas se pueden poner en la parte del frente del salón frente a los participantes. Cada silla representará un 10% de toda la riqueza privada en los Estados Unidos. Cada uno de los diez participantes voluntarios representará un 10% de la población de EU. Será de gran ayuda identificar una persona con gran sentido del humor que quiera representar el “diez por ciento más rico.” Esta actividad se realiza para crear diálogo entre el entrenador y los voluntarios en sus roles, al igual que diálogo y reflexiones entre todos los participantes. Recuerde pedir aplausos para todos los voluntarios al terminar la actividad.

- Instrucciones:*
- Escuchar la definición estándar (economista) de riqueza [vea el primero cuadro de preguntas y respuestas abajo]. Nombre ejemplos de bienes que gente de bajo-ingresos, de ingresos medios, ingreso superior han de tener. [El entrenador puede hacer nota de que hay otras formas para ver riqueza, y a cada participante se le puede preguntar que comparta una definición alternativa (Ej. “Una persona puede ser considerada rica en educación, experiencia, influencia, niños, etc.”)]

¿Qué es riqueza?

- Preguntas: ¿Cómo es la riqueza diferente al ingreso? ¿Qué es riqueza?
- Respuestas: Riqueza es bienes privados menos deudas. En términos más simples, es **lo que es suyo** menos **lo que debe**. Ingreso es su cheque o cheque del gobierno o cheque de dividendos, o sus ganancias al vender sus inversiones. Riqueza es lo que tiene ud en el banco y la propiedad que es suya.
- Pregunta: ¿Es posible tener riqueza en negativo?
- Repuesta: Sí. 17% de la parte baja de la población en el 2012 no tiene bienes, o más bien bienes en negativo. Ellos deben más de lo que es de ellos.
- Pregunta: ¿Cuáles son ejemplos de bienes que gente de bajos ingresos puede tener?
- Repuesta: Dinero en efectivo (o en cuentas bancarias de ahorros o chequera).
- Pregunta: ¿Cuáles son ejemplos de bienes que gente de ingresos medios puede tener?
- Repuesta: Dinero en efectivo (o en cuentas bancarias de ahorros o chequera), valor líquido, pequeños fondos.
- Pregunta: ¿Cuáles son ejemplos de bienes del 1% de la población más rica?
- Repuesta: Casas adicionales, bienes raíces, muchas acciones y bonos, negocios, obras de artes y otros artículos para coleccionistas.

2. Necesitamos diez voluntarios que se paren al frente de las sillas. Necesitamos una persona que quiera representar “al diez por ciento más rico” (Recuerde de tratar de escoger una persona que sea graciosa.) Cada persona representará un décimo de la población de EU y cada silla un décimo de toda la riqueza material en los Estados Unidos. Si la riqueza fuera distribuida uniformemente, cada persona ocuparía una silla. [Una variación sería que cada persona se siente cuando el entrenador está haciendo la observación que este tipo de riqueza nunca ha existido. Cuando las personas tienen que dar su silla sube el nivel de emoción de esta actividad.]



3. En este momento (la información más actualizada que tenemos es del 2012), el 10% de la población es dueño de 74% de toda la riqueza privada. El voluntario representando el 10% más rico se adueña de siete de las sillas “echando” a los 7 ocupantes y poniéndose cómodo en su gran parte del pastel de la riqueza. El resto de los voluntarios (representando el 90% de la población de EU) tiene que compartir tres sillas (o aproximadamente 34% del pastel de la riqueza). [Esto requiere animar al grupo. Grupos que no se conozcan tan bien se van a parar cerca de las tres sillas.]



4. Incluso entre el 10% hay una gran disparidad - que ha aumentado dramáticamente en los últimos 30 años. En 1976 la parte del 1% era un 22% (como 2 sillas). ¡Pero para 2012 su parte había aumentado casi hasta 40% de toda la riqueza (como 3 sillas)! Eso es más que la riqueza combinada del 90% de la población [para ilustrar esto el entrenador puede dejar que el brazo del voluntario representando el 10%, represente al 1% más rico y puede poner un sombrero u otros artículos de riqueza ostentosos sobre las sillas.]



5. Quisiéramos que piense en las circunstancias en las cuales está y sus sentimientos sobre esto. ¿Cómo se siente en la cima? ¿Qué tal en el 90% de abajo? ¿Si fuera a echar a alguien de la silla para hacer espacio a quién sería? ¿por qué? ¿A qué conclusiones llegan sobre el debate sobre políticas públicas -mirando a las sillas (en el 1%) o mirando a las sillas de los desfavorecidos? [Muchas veces la gente dirige su enojo a la persona representando al 10%. Aunque en realidad este grupo permanece invisible mientras que las divisiones basadas en raza, sexo, orientación sexual, edad y clase hacen que la gente pelee para tener más espacio en las pocas sillas que quedan.]

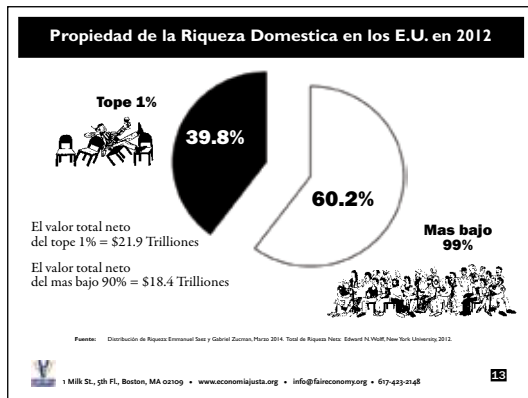


Lámina #13: Dueños de las riquezas de hogares en los Estados Unidos

Puntos de conversación

- ◆ Riqueza es bienes privados menos deudas. En términos más simples lo que es suyo menos lo que debe.
- ◆ El cambio de riqueza (desde 1976 al 2012) es alarmante en un período de tiempo tan corto (menos de 30 años). Aunque el pastel creció, la riqueza está más concentrada ahora que en cualquier periodo desde los años 1920.
- ◆ La porción de la riqueza privada poseída por el uno por ciento más rico de la población es mayor que la del 90 % de la población combinada.
- ◆ En realidad, un hombre, Bill Gate, por sí solo, tiene tanta riqueza como el 40% más pobre de los hogares en los EE.UU.
- ◆ En 1982, los 400 individuos más ricos en el Forbes 400 eran dueños de \$92 billones. En el 2009, la riqueza neta de las 400 personas mas ricas en los E.U. Ha incrementado a mas de \$1.5 trillones de dolares! Para estar en esta lista, un individuo necesita tener al menos \$1.3 billones de dolares en bienes.
- ◆ Tanta riqueza en tan pocas manos aumenta la especulación, desestabiliza los trabajos y seguridad de muchas personas. Además, hay solamente una cierta cantidad de caballos de carrera, obras de arte, o cirugías plásticas que una persona se puede hacer. Más dinero en más manos mejoraría la economía. Como dice el economista Randy Albelda “abrigos de piel no siempre mejoran al resto de la población.”
- ◆ El cambio de posesión del ingreso y la riqueza — y el cambio de la naturaleza del trabajo—va a dañar fuerte a la próxima generación. Jóvenes que crecieron en clase media pueden no tener nunca la calidad de vida de sus padres- y dependerán de los ahorros de sus padres para su seguridad. La juventud de bajos ingresos vivirá con la perspectiva de inseguridad económica.
- ◆ La riqueza engendra riqueza. El impacto de interés compuesto multiplica la riqueza de los propietarios de los bienes.

Forbes 400: Wealthiest Top 10

1. Bill Gates (\$72 billion)
2. Warren Buffet (\$58.5 billion)
3. Larry Ellison (\$41 billion)
4. Charles Koch (\$36 billion)
5. David Koch (\$36 billion)
6. Christy Walton (\$35.4 Billion)
7. Jim Walton (\$33.8 Billion)
8. Alice Walton (\$33.5 Billion)
9. S. Robson Walton (\$33.3 Billion)
10. Michael Bloomberg (\$31 billion)

Source: www.forbes.com/forbes-400/ (9.26.13)

Puntos de conversación

- ◆ Esta gráfica examina la cantidad de valor neto (bienes menos deudas) por raza. Eso incluye propiedad de casas, ahorros, inversiones y otras formas de bienes. Esta gráfica observa la mediana del valor neto. Si agrupamos a todas las familias anglosajonas por valor neto, la del medio tendría \$110,729 en valor neto. La familia Asiática media tendría \$69,590. La familia Afro-Americana media tendría \$4,995. La familia Latina media tendría \$7,424. Las familias anglosajonas tienen casi 7 veces más dinero que las familias Afro-americanas y casi 8 veces más que las Latinas.
- ◆ Hay diferencias raciales grandísimas, también, cuando examinamos hogares sin riqueza alguna o con "riqueza negativa." Por ejemplo, en 2004, 13% de hogares anglosajonas poseían riqueza de cero o negativa, comparado a 29.4% de hogares Afro-Americanos.

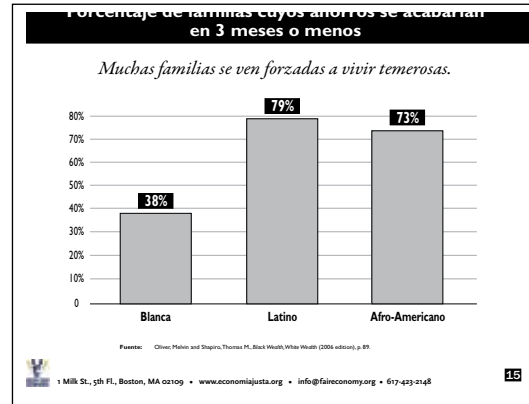


Lámina #15: Mediana del Valor neto por Raza

Puntos de conversación

- ◆ Los mercados financieros son donde los súper ricos hacen su dinero, y desde 1980 han hecho mucho. Mientras tanto, muchas familias que trabajan para mantenerse siguen en la lucha.
- ◆ Nos damos cuenta que cuando la bolsa sube, los voceros de negocios (como *Business Week*) alaban "al capitalismo de la gente" que supuestamente ayuda a todos. Cuando la bolsa falla como sucedió en el otoño de 2007, esas mismas voces dijeron "No se preocupen, la clase media no está siendo afectada porque ellos no tienen tantas acciones." ¿Entonces cuál de las dos es?

Acciones y Bonos

Una acción es parte de la propiedad de un negocio como General Motors o Microsoft.

Un bono es como un pagaré. Cuando compras un bono, le estás prestando dinero que te será pagado con intereses ya sean poco a poco o todo junto. Los bonos federales más reconocidos son Savings Bonds (bonos de ahorro) y Treasury Bills (billetes de tesoro). Los gobiernos estatales y corporaciones también ofrecen bonos.

Actividad 8: ¿Cuál es tu cojín de ahorros?

Meta del entrenador: a. Personalice la riqueza y la discrepancia de ingresos demostrando la precariedad de la seguridad económica para la mayoría de las familias estadounidenses.

Esta actividad guía a los participantes para que estimen su propio “cojín de ahorros.” Les sugerimos que dibuje la gráfica “Tamaño de familia/nivel de pobreza” que está abajo en una lámina para que los participantes puedan verla durante la actividad.

Instrucciones: 1. Escuche esta descripción de la situación económica en que muchas familias estadounidenses se encuentran.

¿Qué le pasaría a su familia si usted perdiera su trabajo? La clave a la seguridad verdadera económica para la mayoría de familias son los bienes, en particular dinero en efectivo. El dinero en una cuenta de ahorros puede apoyar una familia en un despido, enfermedad, u otra emergencia financiera. De hecho, planificadores financieros dicen que el primer objetivo financiero de una familia debería ser un fondo de emergencia de dinero de seis meses.

Sin embargo, el objetivo de tener un fondo de emergencia se hace más difícil de alcanzar para muchas familias. De hecho, más familias se están endeudando al usar tarjetas de crédito para pagar gastos básicos como el alimento y la asistencia médica. Por la necesidad de proporcionar la seguridad financiera para sus familias, muchos padres están obligados a trabajar horas extras o tomar un segundo trabajo.

- Vamos a fijarnos en nuestras propias situaciones. Si Ud. (o la cabeza de familia) pierde su trabajo hoy, ¿cuanto tiempo podrá sobrevivir la familia al nivel de pobreza antes de que se acabe el dinero? Para averiguar, haga un estimado de sus *ahorros en efectivo* y escriba esa cantidad en línea a. a. _____
- Estudie la gráfica de Tamaño de familia/nivel de pobreza abajo y determine su mínimo de nivel de la pobreza mensual. Escriba esa cantidad en línea b. b. _____
- Divida la línea A por línea B. El resultado es el número de meses que su familia puede vivir al nivel de pobreza antes de que sus ahorros se agoten. a/b = _____ meses

Family Size	2	3	4	5	6	7	8
Poverty Line *	\$1,311	\$1,649	\$1,988	\$2,326	\$2,664	\$3,003	\$3,341

- Compare su respuesta con otras familias en EE.UU. como está descrito en *la lamina #15 El porcentaje de familias con ahorros de 3 meses o menos.*
- ¿Cuáles son las formas en que Ud. se imagina que las familias sobreviven las crisis financieras?

* Todos los datos son guías de Pobreza del Servicio de Salud y Servicios Humanos de 2014
<Fhttp://www.uscis.gov/sites/default/files/files/form/i-864p.pdf>.

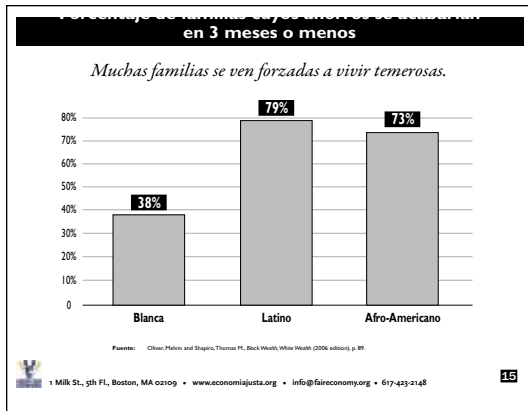


Lámina #15: Dueños de Inversiones y fondos Mutuos

Puntos de conversación

- ◆ El cuarenta y cinco por ciento de todas las familias en EU tienen aproximadamente tres meses de reservas financieras. ¡Esto es cuarenta y cinco millones de familias!
- ◆ Como vimos recientemente con los huracanes Katrina y Wilma, cientos de miles de familias en EE.UU. sufrieron—o por lo menos estaban en gran peligro de sufrir—la pérdida de todo (casas, posesiones, trabajos) debido a los desastres naturales. Despidos y enfermedades serias ponen otras familias en peligro diariamente. El impacto en familias de color, las que están desproporcionadamente vulnerables (con menos de tres meses de reservas financieras) es catastrófico.



¿Cómo se mide la pobreza en los Estados Unidos?

Durante mediados de los años 1960, Mollie Orshansky, una analista de investigación de ciencias sociales de la Administración de Seguridad Social (SSA), comenzó a publicar artículos con la estadística de pobreza para los Estados Unidos, usando una medida de pobreza que ella había desarrollado. Como cualquier medida de pobreza, la de Orshansky tenía dos componentes-un grupo de niveles de pobreza o umbrales de ingreso, y una definición de ingreso de familia para ser comparado con aquellos umbrales.

Orshansky desarrolló sus umbrales de pobreza tomando el costo de una dieta mínima adecuada para familias de diferentes tamaños y multiplicando el costo por tres teniendo otros gastos en cuenta. (La dieta mínima que ella usó era el Plan de Alimento de Economía, la más barata de cuatro proyectos de alimentos publicados por el Departamento de Agricultura estadounidense. El factor de tres fue sacado de la revisión de la encuesta del 1955 de Departamento de Agricultura.) Familias pobres eran esas cuyo ingreso anual estaba por debajo del umbral para una familia de un tamaño dado.

Durante el año 1963, el umbral de pobreza de promedio de Orshansky para una familia de cuatro era \$3,128. Ella usó la definición de la oficina de Censo de ingreso antes de impuestos.

En 1965, la Oficina de Oportunidad Económica de EU adoptaron los umbrales de SSA que funciona como una definición de pobreza para objetivos estadísticos y para la planificación de programa. En 1969, la Oficina del Presupuesto de los EU (ahora es la Oficina de Dirección y el Presupuesto de los EU) publicó una directriz que hizo los umbrales la definición de pobreza oficial estadística del gobierno federal.

En 1967, la Oficina del Censo comenzó a publicar la estadística de pobreza anual que calcula el número y el porcentaje de personas en pobreza (la población e índice de pobreza) al comparar los umbrales de Orshansky al ingreso antes de impuestos de las familias, usando datos de la Encuesta de la demográfica actual que es tomada cada año en marzo. Para estos cálculos, los umbrales son actualizados cada año para cambios de precios para que no cambien realmente (dólar constantes); en otras palabras, el umbral de pobreza promedio en 2009 era \$22,050 para una familia de cuatro representa el mismo poder adquisitivo que el umbral de 1963 de \$3,128.

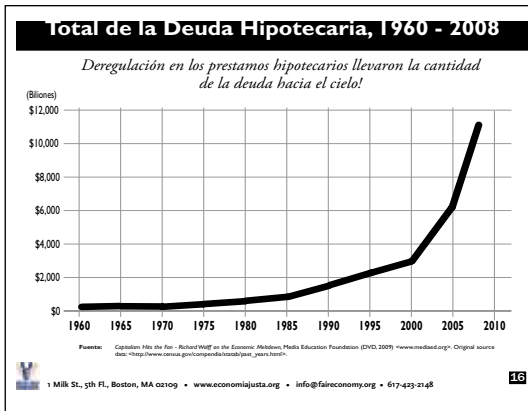


Lámina #16: Total de la Dueda Hipotecaria

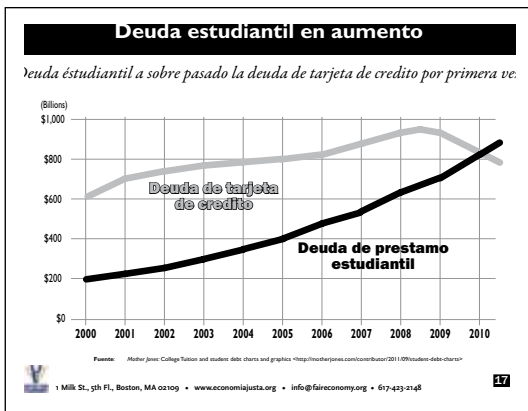


Lámina #17: Duedas Estudiantiles en Aumento

Puntos claves

- ◆ La deuda es el monto adeudado a una persona u organización de fondos tomados en préstamos. La deuda puede ser representado por una nota de crédito, fianza, hipoteca o de otro tipo que indican condiciones de reembolso plazos de y si procede, requisitos de interés. Estas diferentes formas todas implican la intención de pagar una suma adeudada en una fecha específica, que se establece en los términos de reembolso.
- ◆ Como muestra la lamina 16, la cantidad de deuda hipotecaria por individuos se ha disparado en la década de 1990, especialmente como las reglas financieras fueron cambiadas permitiendo que las compañías de inversión empaquetaran los préstamos hipotecarios y venderlos a otros inversionistas (derivados).
- ◆ Con poca supervisión o regulación, la industria de los préstamos hipotecarios comenzaron una rápida expansión de los préstamos. Esto era especialmente cierto en el mercado de hipotecas subprime. Las hipotecas subprime se refiere a un prestatario que no es 'privilegiado' — los prestatarios que podrían ser menos propensos a pagar un préstamo debido a mal crédito o falta de historial crediticio, ingresos bajos o deuda mínima de acuerdo a las proporciones de ingreso, etc..
- ◆ Los prestatarios en la categoría "subprime" a menudo pagan más intereses. Debido a que estos préstamos son un riesgo mayor para un prestamista, el prestamista cobra una tasa de interés más alta. Los prestatarios de hipotecas de alto riesgo a menudo se encuentran con una selección limitada de los productos y los prestamistas. Además, los prestatarios subprime eran a menudo víctimas de estafadores (préstamos depredadores) porque están típicamente más desesperado por conseguir un préstamo de un prestatario "subprime" (y pueden ser menos conscientes de la letra pequeña en el contrato de préstamo).
- ◆ En 2011, el total de la deuda de préstamos estudiantiles fue de cerca de \$1 billón de dólares, casi 14 veces más que hace 15 años y muy por encima del estimado total de la deuda de tarjetas de crédito de \$798 mil millones. Individualmente, los estudiantes que se graduaron con préstamos para estudiantes en el año 2010 debía un promedio de \$25,250 , un 5 por ciento en comparación con año anterior, según un informe de la Asociación Nacional de Abogados de bancarrota. A partir de una encuesta a más de 1.000 colegios, 98 universidades dijo que sus egresados 2010 adeuda un promedio de más de 35.000 dólares y 73 colegios informó de que más del 90% de los estudiantes se graduaron con cierta cantidad de la deuda.
- ◆ Según un estudio de 2012 por la Reserva Federal de Nueva York, casi 20% de los estudiantes no pueden pagar sus préstamos.

Actividad 9: Las causas de la nueva desigualdad

- Metas del entrenador:*
- Establezca la noción que hubo crecimiento significativo en el desequilibrio de poder (más para corporaciones y el rico, menos para los trabajadores y la gente de bajos ingresos) en los últimos veinte años.
 - Muestre que este desequilibrio de poder ha causado cambios de algunas reglas económicas claves y la política que determina cómo la riqueza y el ingreso son aumentados y distribuidos.
 - Demuestre la interacción entre el poder, cambios de reglas, y la concentración de riqueza.

Esta actividad introduce a los participantes a la idea que un **cambio significativo en el poder ha ocurrido en los últimos veinte años, a corporaciones y a los muy rico, por un lado, y lejos de los trabajadores, la gente de ingresos bajos, y la clase media, por otro lado**. Este cambio de poder es en gran parte debido a una disminución de sindicatos, el impacto creciente de mucho dinero para campañas políticas, y el debilitamiento de muchas instituciones cívicas. **El cambio de poder ha permitido a corporaciones y sus directores cambiar reglas y política social que ha causado una concentración creciente de riqueza y el poder**. Pensamos en este proceso como un círculo o la espiral de influencias mutuas. Más poder para los peces gordos lleva a cambios reglas y políticas que llevan a una concentración de riqueza que cede más poder y permite más cambios, etcétera.

Hay varias gráficas y muchos temas de conversación para ayudar a los entrenadores y a los participantes entender la noción del cambio en el poder y los cambios de reglas que han acompañado y han reforzado el desequilibrio del poder creciente. Cada uno de los siete tipos de cambios de reglas puestos en una lista en la Gráfica #18: *los cambios de reglas desde los años 1970* son ampliados y ejemplificados en las gráficas 20-28. Los entrenadores deben saber cuales gráficas y temas de conversación usar, en cuanto detalle deben entrar, y cuantos ejemplos presentar. Esto dependerá de la cantidad de tiempo para el taller y las circunstancias, necesidades, preguntas y expectativas de los participantes, y su propia experiencia y comodidad con el contexto. Juzgue ud con cuidado aquí. Recuerde, **menos es más** en talleres que presentan mucho de la información técnica o compleja. Intentando usar todas las gráficas en secuencia pondrá a los participantes a dormir. En cambio, los participantes también pueden referirse a los artículos, libros, y websites puesto en una lista en Sección VII. Recursos y Lecturas Sugeridas de UFE (página 61) para más exploración.

Instrucciones: 1. Lea los factores que son *En la subida y en la disminución*, puesto en una lista en la gráfica #18: *El cambio de poder desde los años 1970*. [Si el grupo hizo la actividad 3:] Miren *Los signos del tiempo* en el cual nos fijamos antes. En pequeños grupos decidan el que de estos factores tenía la mayor influencia sobre los Signos que nosotros identificamos. Compartiremos algunos ejemplos. ¿Cuáles factores que contribuyen “al desequilibrio de poder” usted añadiría? [Si el grupo no hizo *Los signos del tiempo*, entonces:] Lea los factores en la lamina #19. ¿Qué lo impresiona de esta gráfica? ¿Cuáles son sus preguntas?

2. Escuche a esta revisión de algunos Cambios de Reglas que han ocurrido como consecuencia del cambio de poder desde los años 1980. ¿Qué le impresiona a usted sobre estos cambios de reglas? ¿Cuáles son sus preguntas?

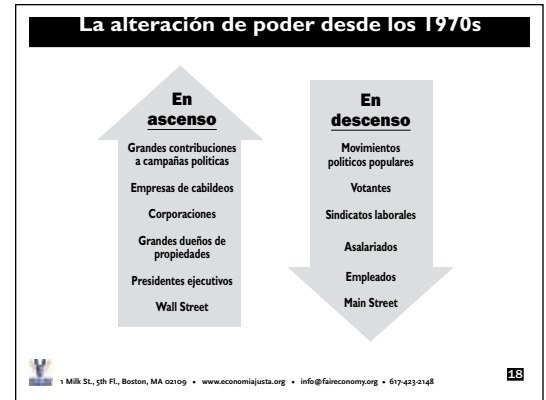


Lámina #18: Cambios de Reglas desde 1970

Temas de conversación

- ◆ Este crecimiento alarmante en la desigualdad no era el resultado de manchas de sol, un acto de la naturaleza, o algún otro gran misterio. Esto es el resultado de opciones específicas de política, hechas por seres humanos.
- ◆ Una “sobreclase” blanca ha logrado el cambio de las reglas políticas para trasladar la carga fiscal de corporaciones y ricos a la clase media y clases obreras. Los que sostienen el activo han sido recompensados a cargo de los asalariados.
- ◆ Esta sobreclase ha tenido éxito en beneficiarse de las divisiones en E.U entre razas, orientaciones sexuales, y edades soltando una ola de “populismo regresivo y echándole la culpa a otros.” El desmontaje de la acción afirmativa y la ejecución selectiva de políticas de inmigración, son solo dos ejemplos.
- ◆ Cuanto más sube la inseguridad económica, más se acerca a las casas de clase media, el resentimiento y la cólera crecen.
- ◆ En vez de dirigir estos sentimientos hacia la concentración de riqueza y el poder corporativo desenfrenado, la gente mira abajo la escala económica, y les echa la culpa a aquellos menos privilegiados que ellos.

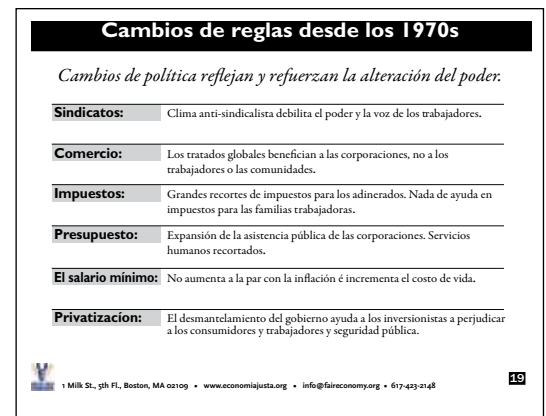


Lámina #19: Cambios de Reglas desde 1970

Puntos claves

- ◆ Una vez en este país — especialmente entre los años 1950 y 1970 hubo un muy llamado “contrato social” entre muchas corporaciones y sus empleados: A cambio de treinta a cuarenta años de lealtad, labor diligente, las corporaciones proporcionarían seguridad en los empleos y expansión en los beneficios. En general, así como la economía creció después de la Segunda Guerra Mundial, muchos trabajadores vieron sus promedios de vida elevarse. Este “contrato social” también benefició a las corporaciones porque consiguieron en una fuerza laboral leal más clientes quienes podrían comprar sus productos.
- ◆ Este contrato social fue cumplido por la fortaleza de una fuerza laboral organizada, y por niveles relativamente altos de participación política. Hubo un equilibrio de poderes más fuerte — ambos en la mesa de negociación y en los auditorios del Congreso — entre las corporaciones y sus (mayormente hombres y blancos) empleados que resultó en un incremento en los beneficios para muchos trabajadores y una fuerte y más cohesiva sociedad.
- ◆ Con el declive de este equilibrio de poderes, nosotros hemos entrado a lo que podríamos llamar la “rueda de la desgracia” o un “ciclo de desigualdad.”
- ◆ Mientras las familias trabajadoras son estrujadas con ingresos estancados, y la sociedad se convierte más insegura económicamente (incluso si “propera”), nosotros encontramos que tenemos que trabajar más y por más horas para mantenernos en el mismo lugar. Esto nos deja menos tiempo para ver nuestras familias y nuestras comunidades — nuestra vida cívica y política comienza a debilitarse.
- ◆ Ideologías de Corporaciones y adinerados con frecuencia encuentran formas de llenar el vacío del sentimiento cívico, capitalizando las frustraciones económicas de las familias de la clase trabajadora buscando políticas económicas que suenen bien al principio pero que en realidad ampliarán la desigualdad en riquezas e ingresos.



Lámina #20: La Rueda de la Desgracia

- ◆ Ellos nos dicen que el “Mercado libre” resolverá los problemas de trabajo en exceso, costo en colegios superiores y costos en el cuidado de salud, escuelas que se están deteriorando y la falta de inversión en áreas urbanas. Ellos denigran al gobierno y a otras soluciones de “no Mercado,” promoviendo la alienación de las personas de acciones políticas y colectivas que podrían traer una seguridad económica real y prosperidad con un módico de justicia.
- ◆ Nuestro reto es encontrar lugares en esta rueda de la desgracia para entrar en una lucha política, deteniendo la moción, y comenzar a revertir la dirección. En este tiempo, debemos trabajar para asegurar que las ganancias se compartan atravesando las divisiones, de raza, género y de otras también.

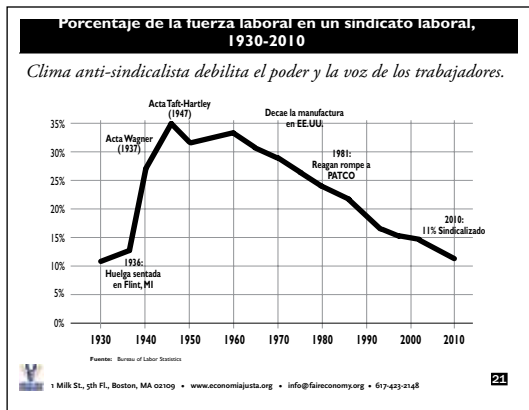


Lámina #21: Membresía Sindical

- ◆ Por eso los sindicatos laborales son débiles ahora, ellos no juegan un papel tan significativo como para emprender una lucha por los salarios y pagos justos, al menos hay señales que el movimiento laboral está revitalizándose. Por ejemplo, en el 2000, Consejo ejecutivo del AFL-CIO unánimemente adoptó una resolución urgiendo el fin a las sanciones en contra de los empleados que contratan trabajadores indocumentados. Los sindicalistas también han llamado por la amnistía de un estimado de seis millones de inmigrantes.
- ◆ Un movimiento laboral refortalecido debería emprender un largo camino para restaurar la economía estadounidense a una que genere un nivel de vida más alta e incrementa la seguridad económica para todos.

Puntos Claves

- ◆ La caída del trabajo organizado como institución de contrapeso a la poderosa élite corporativa de Estados Unidos se ha dado en paralelo con la caída de los salarios y el incremento de la desigualdad.
- ◆ Una vez en este país — especialmente en los 1950 y los 1960 hubo un llamado “contrato social” entre muchas corporaciones y sus empleados: A cambio de treinta a cuarenta años de lealtad, labor diligente, las corporaciones proporcionarían seguridad en los empleos y expansión en los beneficios.
- ◆ Este “contrato social” fue cumplido por la fortaleza de una fuerza laboral organizada, y por niveles relativamente altos de participación política. Hubo más de un balance de poder — ambos en la mesa de negociación y en los auditorios del Congreso — entre las corporaciones y sus empleados que resultó en un incremento en los beneficios para muchos trabajadores y una sociedad más fuerte y cohesiva.
- ◆ Entre la clase trabajadora, los más beneficiados del “contrato social” fueron hombres blancos. Afro-americanos, Latinos y otras personas de color; inmigrantes y mujeres en general, se quedaron rezagados.
- ◆ Las corporaciones han estado recortando lo ganado por el trabajo organizado desde 1937, cuando el Acta Warner garantizó el derecho a los trabajadores de organizar millones de trabajadores a lo ancho de Estados Unidos formando sindicatos. Los legisladores, en nombre de las corporaciones, aprobaron leyes tales como el Acta Taft-Hartley, que hizo más difícil para los trabajadores usar las herramientas de los 1930, como hacer huelgas industriales amplias o huelgas mientras un contrato está aun en efecto.
- ◆ Los líderes sindicales también cambiaron. En lugar de “organizar a los no-organizados,” muchos sindicatos comenzaron a enfocarse en la administración de los programas de beneficios para los empleados y sus miembros. Como resultado, cuando la economía de la nación comenzó a cambiar de manufacturas al sector de servicios en los 1970, sindicalistas laborales encontraron difícil organizar la nueva legión de trabajadores de servicios.
- ◆ En 1981, el Presidente Reagan despidió a los controladores del tráfico aéreo que se fueron a huelga, rompiendo el sindicato PATCO. Esto envió una fuerte señal a los administradores que el gobierno federal estaba menos interesado en defender el derecho de los trabajadores en huelga. El número y efectividad de las huelgas cayeron durante los 1980 y 1990. Para esta primera parte de la década, los empleadores comenzaron a reemplazar los trabajadores quienes estuvieran en huelga con trabajadores no afiliados.

Los tratados globales benefician a las corporaciones, no a los trabajadores o las comunidades

Tratados comerciales como el NAFTA y CAFTA abren el comercio entre naciones. El resultado mundial es:

- Los trabajos se trasladan a países con bajos salarios
- Salarios y niveles de vida más bajos
- Derechos del trabajador debilitados
- Aumento de la pobreza
- Las economías colapsan en las naciones en desarrollo
- Recortes en las redes de seguridad social
- Daños al medio ambiente

Nuevos tratados de inversión tales como el Asociación Pacífica-Trasnacional por sus siglas en ingles (TPP)...

- Permite a corporaciones extranjeras operar en los E.U., ignorando leyes domesticas de los EU alrededor de la protección para el medioambiente, finanzas y derechos laborales;
- Amenazan leyes que protegen los prestamos comunitarios, salud y seguridad, pago equitativo, reglas de compras de gobierno de defensores de los derechos humanos, control publico del agua y la educación, etc.



1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economicajusta.org • info@faireconomy.org • 617-423-2148

Lámina #22: Comercio Internacional

El Impacto de el Acuerdo del Tratado de Libre Comercio (NAFTA) 1994- 2000

NAFTA en los Estado Unidos:

- 766,000 trabajadores fueron desplazados
- Baja en salarios y promedios de costos de vida
- Profundo y probablemente el déficit crónico de tratado
- Debilitamiento del poder de negociar por parte de los empleados
- Daño al medio ambiente a lo largo de la frontera EU - México

NAFTA en México:

- En 1994 el peso y la depresión económica cayo
- Mas de 2 millones de empleos fueron eliminados
- Salario por horas fue reducido en un 21% de los niveles del año 1994
- Mas de 28,000 pequeños negocios cerraron

NAFTA en Canadá:

- Alto nivel de desempleo
- Cortes en la red de seguridad social.

Fuentes: Instituto de Política Económica, *NAFTA Casualties* (1997); y *los Fallidos experimentos: NAFTA a los Tres años* (1007); y *NAFTA a los siete* (2001).

Puntos claves

- ◆ ¿Por qué está aumentando la desigualdad en los Estados Unidos y alrededor del mundo? Una razón importante es el comercio global y las políticas de inversión que cuidadosamente velan por los derechos de las corporaciones e inversionistas, mientras que ignoran a los trabajadores, comunidades y el medio ambiente.
- ◆ El GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio), por ejemplo, indica como el Time Warner podría demandar a Malasia si el gobierno permite a contrabandistas locales copiar los CDs. Sin embargo el tratado no decía nada virtualmente sobre los derechos humanos, condiciones para los trabajadores, el derecho a organizar sindicatos laborales, promedios de salarios mínimos, seguridad en las fábricas, o la protección del medio ambiente.
- ◆ Tratados como el NAFTA y el GATT han creado cuerpos gobernantes por encima de las instituciones democráticas de estados nacionales, mientras fijan las reglas que trabajarán en la economía global. Oficiales de la Organización del Tratado Mundial, que no han sido elegidos por nadie, se reúnen a puerta cerrada y crean reglas que atropellan las leyes de nuestras ciudades y estados. "El WTO es donde los gobiernos se reúnen para conspirar en contra de sus ciudadanos," un oficial de la WTO le dijo a el Financial Times de Londres.
- ◆ Porque no hay democracia responsable, las grandes corporaciones transnacionales dominan la agenda de la WTO. El comité de la WTO que está desarrollado los criterios automovilísticos para el planeta tiene 26 representates de las industrias y solamente dos representantes de los consumidores tratando de influenciar las regulaciones del gobierno.
- ◆ NAFTA le dio a las corporaciones el derecho de demandar a gobiernos cuando el medio ambiente u otras reglas interfieren con las ganancias potenciales de corporaciones. La propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (FTAA) extendería esta regla del NAFTA a todos los países de América excepto Cuba, y se aplicaría a los servicios públicos como la salud, educación, y el agua. Una vez que estos servicios sean privatizados, quienes no puedan perderán su acceso a éstos. Un movimiento está creciendo para detener el FTAA antes de que las negociaciones concluyan en Enero del 2005.
- ◆ Durante los 1980, multinacionales basadas en Estados Unidos como la General Motors y la AT&T disminuyeron su fuerza laborar por casi 800,000.
- ◆ Mientras eso ocurrió, ellos incrementan sus fuerzas laborales en el extranjero por 345,000 empleos. Y recuerda: estos cambios en los empleos ocurrieron antes que NAFTA entrara en efecto.

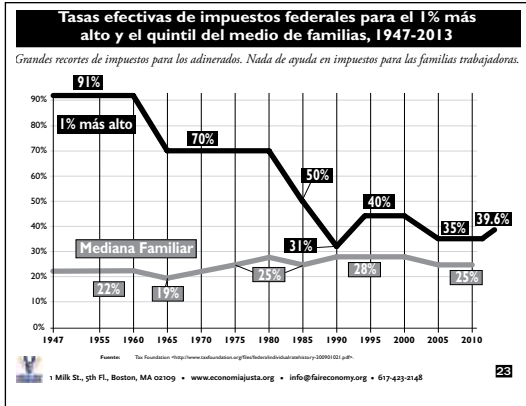


Lámina #23: Tasa efectiva del Impuesto federal al ingreso

Puntos claves

- ♦ Las políticas de impuestos es una de las áreas donde las corporaciones y los adinerados han escrito las reglas para beneficiar a los propietarios de grandes bienes a expensas de los que viven de sus trabajos. En los últimos veinte años la carga del impuesto ha sido trasladada...
 - de las corporaciones a los individuos;
 - de los adinerados a la clase media;
 - de las grandes corporaciones a los pequeños negocios;
 - de los grandes propietarios de bienes a las personas que dependen de un cheque de pago.
- ♦ En el 2001, la Administración de Bush y el Congreso pasaron un recorte de impuestos masivo de \$1.35 trillones (estimado total de las pérdidas de ingresos por cerca de 10 años). El proyecto de ley tiene facetas de los recortes de impuesto sobre varios años. Por ejemplo, los contribuyentes los impuestos de las personas con mayores ingresos cae de 39.6% al 35% para el 2006. El 1% más rico de los estadounidenses recibirán 38% de los recortes en los impuestos cuando la ley entre en efecto, un promedio de \$53,000 cada uno. Por otro lado, el más bajo 60% de los Estadounidenses consigue menos del 15% de los recortes en impuestos, un promedio de \$347 cada uno.
- ♦ En Agosto de 1997, el Congreso pasó una legislación de reforma de impuestos, mal llamada "alivio de impuestos para la clase media." No solamente hizo más complejos los códigos de impuestos federales, pero también la mitad de los \$85 billones en recortes de impuestos fueron para el 5% más adinerado de los hogares. El promedio de los contribuyentes en los tres quintos más bajos de los Estados Unidos consiguen un promedio de recorte de impuestos de \$8 por familia.
- ♦ En los 1950 la proporción de impuestos efectivos para el nivel alto llegó al 80% aunque la proporción fuese cargada solamente a ingresos mayores de \$400,000. Esta alta tasa afectó solamente al uno por ciento más alto de los estadounidenses. La tasa efectiva de una familia de clase media durante los 1950 fue entre el cinco y el diez por ciento.
- ♦ Durante los 1950, los impuestos del gobierno y las políticas de gastos trabajaron para construir el bien público de este país y fortalecer la oportunidad para tener acceso a una educación costeable (la ley G.I, préstamos para estudiantes y programas de ayuda), propietarios de viviendas (FHA e hipotecas de VA), y empleos decentes (proyectos masivos de trabajo público).
- ♦ La tasa de impuestos más alta bajó despacio, pero se mantuvo en el rango del 70% a través de los 1970. Sin embargo, la tasa de impuestos en familias de clase media comenzó a elevarse, llenando de resentimiento en contra el gobierno.

Pregunta: ¿Cuál fue la razón para los recortes de impuestos a principios de los 1980?

Respuesta: En 1981 y 1982 fue parte de la teoría del lado de la oferta que argumenta que las rentas de impuestos aumentarían debido al crecimiento económico para cubrir las pérdidas de los recortes en impuestos. Las rebajas de impuestos estimularían la inversión, creando una explosión del ingreso y la riqueza. La reforma de 1986 fue supuestamente animada a simplificar los códigos de impuestos, eliminando agujeros y disminuyendo tasas.

Pregunta: ¿Funcionó el traspaso de beneficios por el crecimiento económico? ¿Cuál fue el impacto?

Respuesta: En vez de distribirse la riqueza, se concentró en los más ricos. Las especulaciones en la industria de la vivienda durante los 1980 fue incentivada por las provisiones en los códigos de impuestos. Como un resultado, la mayoría de las personas ahora sufre las rentas altas, inaccesibilidad para ser propietarios de vivienda o grandes hipotecas que requieren de dos ingresos para poder cumplirlas. La cantidad de gente viviendo en las calles ha aumentado.

Las corporaciones multinacionales basadas en Estados Unidos, usando provisiones de los códigos de impuestos que ellos escribieron y abogaron, han llevado sus compañías, empleos y pagos de impuestos al extranjero.

Los recortes de impuestos, junto al alto y continuo gasto militar, dramáticamente ha incrementado la deuda nacional y el déficit anual. Y, las reformas de la era de Reagan no hicieron nada por bajar la tasa de impuestos para los contribuyentes de impuestos promedio.

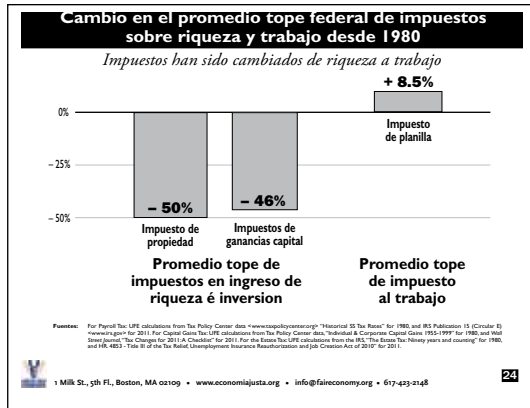


Lámina #24: Efecto del Cambio en las leyes de impuestos

Puntos claves

- ◆ Esta lámina pone los recortes de impuestos de los 1980s para los adinerados en dólares reales.
- ◆ El quintil del medio (ingresos: \$36,000 a \$53,600) pagó \$36 más en impuestos en 1996 de lo que ellos hubieran pagado si las leyes de impuestos de 1977 se hubieran mantenido en el mismo lugar.
- ◆ Mientras tanto, el uno por ciento más alto (Ingresos: \$250,000 y más) paga \$36,710 menos en impuestos en 1996 de lo que ellos hubiesen pagado si las leyes de impuestos de 1977 estuvieran en efecto.

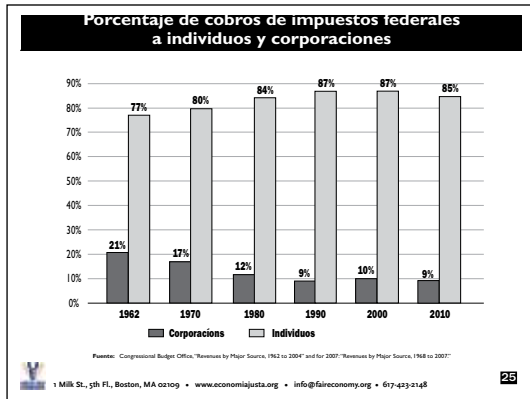


Lámina #25: Recolectión de Impuestos Federales

Puntos claves

- ◆ Definiciones
 - Recoleciones de impuestos federales Individuales incluyen impuestos al ingreso individual, Seguro Social, e impuestos de Medicare.
 - La lámina no incluye los impuestos en la fabricación de artículos de importación y exportación (tales como el impuesto en los servicios de teléfono, gasolina, y tickets de avión) o tarifas (impuestos de importación). Por esta razón el porcentaje no suma 100.
- ◆ La parte de ganancias federales que han sido pagada por impuestos a los ingresos de corporaciones han sido reducida desde los 1950s. Este es el resultado de tasas más bajas y agujeros legales.
- ◆ Como resultado, la parte aportada por individuos ha crecido. Ahora que los individuos adinerados están escapando de altas tasas de inpuostos, el recargo ha sido trasladado hacia la clase trabajadora y la clase media.
- ◆ La exepción personal solía ser un porcentaje mucho más alto del ingreso de las personas. La caída del valor real de las exepciones personales ha perjudicado a los contribuyentes de bajo y mediano ingreso.

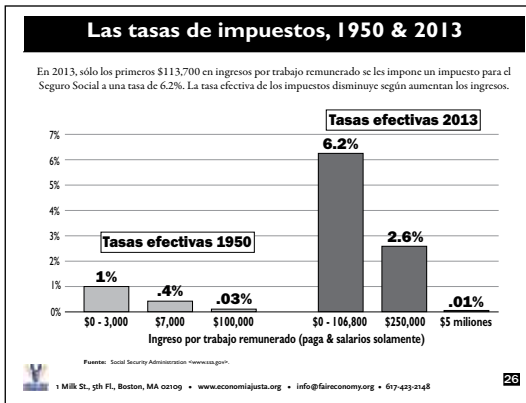


Lámina #26: Tasa Efectiva del impuesto al Seguro Social

Puntos claves

- ◆ Aunque la deducción del Seguro Social es un programa positivo, creando una red de seguridad social para ancianos, es uno de los impuestos más regresivos. Aquí está el por qué:

Primero, solamente los ingresos de salarios son sujeto del impuesto a la seguridad social mientras que los ingresos de inversiones no lo son.

Segundo, no todos los salarios son sujeto de impuestos al Seguro Social. Solamente a los primeros \$90,000 de un salario se le cobra impuestos. Alguien haciendo \$88 millones al año paga exactamente tanto en impuestos al Seguro Social como alguien que hace \$88,000 al año.

Tercero, la solvencia de los fondos del Seguro Social ha sido alcanzada por el continuo aumento del porcentaje de impuestos en los salarios. Esta tasa se incrementó del 1% en 1950 a 6.2% en 1990, donde se ha mantenido desde entonces.

- ◆ La tasa o proporción “efectiva” es el nivel en el cual el contribuyente sería impuesto si la imposición fuera hecha a una tasa constante, y no progresiva. Esto es calculado dividiendo el total de los impuestos pagados por el ingreso imponible.

Puntos claves

- ◆ El gobierno federal entregó \$341 mil millones al año en asistencia pública a corporaciones, desde la reducción de impuestos al mantenimiento de los precios a la protección de las inversiones en el extranjero en países inestables, según Mark Zepezauer in *Take the Rich Off Welfare* (South End Press, 2004).
- ◆ La ayuda a las corporaciones ayuda a pagar el costo de los servicios en hoteles para esquiar en Aspen, Colorado, hoteles en Hilton Head, Carolina del Sur, y casinos en Las Vegas, Nevada. Cada año, el servicio forestal gasta acerca de \$173 millones en las construcción de caminos a través de los parques nacionales, cortando árboles que las compañías madereras, estuvieron contentas de remover. Por los últimos 20 años, arriba de 340,000 millas de caminos han sido construidas por el servicio forestal, principalmente por los beneficios de compañías madereras. La ayuda a las corporaciones también apoyó a las corporaciones de computadoras, fabricación de automóviles, y otras industrias.
- ◆ En los 1970, las corporaciones y los inversionistas adinerados, intensificaron sus esfuerzos de cabildeo en Washington para abogar por sus intereses particulares. Las contribuciones a las corporaciones PAC explotaron, mientras que la influencia política del trabajo organizado disminuyó.



Lámina #27: Expansión de los Beneficios para Corporaciones

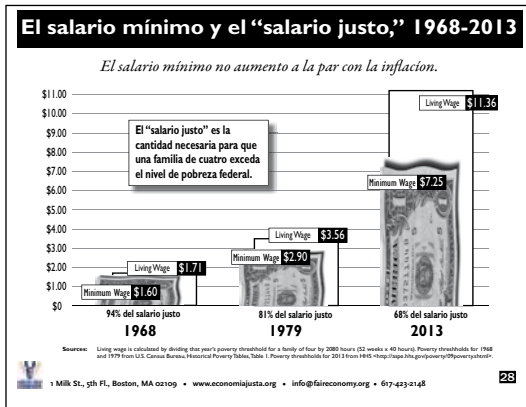


Lámina #28: El Salario Mínimo y el Salario Justo

Puntos claves

- ◆ Esta lámina muestra el salario mínimo federal en 1968, 1979, y 2013, y lo compara con el “salario justo” en cada uno de esos tres años.
- ◆ Un salario justo es la cantidad por hora que un trabajador a tiempo completo necesita para que su familia esté por encima del nivel federal de pobreza. Sería más acertado llamarlo “salario de pobreza.” Nosotros usamos el término “salario justo” porque es usado por personas que trabajan por las reglas de un salario justo en sus ciudades y pueblos. Estas leyes requieren que la ciudad, y los negocios contratando dentro de la ciudad, paguen al menos un salario por encima del nivel de pobreza a sus empleados. Estas campañas son exitosas alrededor del país.
- ◆ El salario mínimo fue finalmente incrementado en 2007. Aún a \$7.25 por hora, tiempo completo, todo el año ganando el salario mínimo consigue \$15,080 al año. Esto no es suficiente para que una familia de cuatro escape de la pobreza.
- ◆ El salario mínimo vale mucho menos ahora que en 1968. La inflación se ha incrementado más rápidamente de lo que el salario mínimo ha subido; \$1.60 podía comprar más en 1968 que \$7.25 puede en el 2013. La lámina demuestra que en 1968, un trabajador con un salario mínimo hacía solamente 25 centavos menos que el salario justo. En el 2013, la brecha es de \$4.11 por hora.
- ◆ En 2005, 54% de quienes ganaban un salario mínimo trabajaban tiempo completo. Solamente 21% eran adolescentes; 59% eran mujeres. En promedio, los trabajadores con salarios mínimos contribuyeron 54% de los ingresos de sus familias.
- ◆ Pocos empleos con salarios mínimos proveen cualquier beneficio de salud o retiro.
- ◆ Muchos trabajadores inmigrantes, incluyendo a aquellos con documentación, son pagados menos del salario mínimo.
- ◆ Estudios numerosos demuestran que aumentar el salario mínimo no resulta en la pérdida de empleos de bajo-ingreso. Por ejemplo, el economista laboral David Card y Alan B. Krueger encuestaron restaurantes de comida rápida en New Jersey y al Este de Pennsylvania antes y después del incremento por hora del salario mínimo en New Jersey de \$4.25 a \$5.05 y encontraron un incremento en el empleo de trabajadores de bajos salarios en la industria de comida rápida de New Jersey, así como también un incremento en el número de pequeños puestos de comida rápida.

Privatizando servicios publicos ayuda a los inversionistas, daña a los consumidores y los trabajadores

Seguro Social puede permanecer solvente hasta bien entrado este siglo con solo pequeños cambios...

- pero las firmas de **Wall Street** y los inversionistas ricos presioan activamente en favor de la posibilidad de administrar nuestro sistema publico de pensiones y embolsarse \$125 millones de dolares al año por concepto de honorarios.

El sistema publico escolar sufre de falta de inversión y financiación desigual...

- pero el numero de estudiantes utilizando financiación publica tienen asientos para asistir a escuelas privadas aumento a 61.700 en 2008, un 9% desde 2007, y casi el doble del nivel del 2002.

Diez por ciento de las prisiones y cárceles en los E.U. han sido privatizadas...

- La firma de inversiones **Smith Barney** es dueño de una prision en Florida. **American Express** y **GE** invirtio en la construcción de prisiones privada en Oklahoma y Tennessee. **Correcional Corp.** Estados Unidos opera mas de 48 instalaciones en 11 estados, Puerto Rico, Reino Unido y Australia.



1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-423-2148 **29**

Lámina #29: Privatización

Puntos claves

- ◆ La privatización es parte de una tendencia general hacia una ideología de “El Mercado Libre resuelve todo”.
- ◆ Es importante reafirmar el valor de muchas instituciones de nuestra nación que han sido creadas para el bienestar general de todos — desde el sistema gratuito de las escuelas públicas para niños hasta el Seguro Social y el Medicare para los ancianos.
- ◆ En 2005, prisiones privadas detuvieron acerca de las 10.7% de la población encarcelada. Para el año 2010, los analistas esperan que la porción privada de las prisiones “o el Mercado” se duplique. Como en la mayoría de las industrias, el lugar más grande para cortar gastos en la prisión es el personal. Un reporte por Good Jobs First encontró que 73% de las prisiones privadas grandes recibieron subsidios como financiamiento con menos impuestos, reducciones en el impuesto de propiedad, asistencia de infraestructura, y subvenciones para entrenamiento. “La parte mayor de los ahorros en costos de la Corporación Correcional de América (CCA), la más grande operadora de prisiones con fines de lucro, es el resultado de una mano de obra más barata,” PaineWebber asegura a los inversionistas. El trabajo representa un 70 % de todos los gastos de la prisión, y el orgullo del CCA es el de conseguir más con menos empleados. “Con solamente un 36 por ciento en el incremento del personal,” presentaron en su último reporte anual, “las ganancias crecieron un 41%, el ingreso operacional se incrementó en un 98%, y la red de ingresos creció 115%.”



Actividad 10 : ¿Qué significa esto para nosotros?

- Metas del Entrenador:*
- Facilitar que los participantes se muevan del conocimiento a la acción.
 - Dar a los participantes una oportunidad para compartir sus sentimientos acerca de la condición que ellos ven y la experiencia como resultado del crecimiento en la desigualdad Económica.
 - Permitir que los participantes hagan la conexión entre varias consecuencias.

Después de las secciones *¿Qué es lo malo?* Y *¿Cómo llegamos allí?* del taller, es una buena idea traer a las personas al contexto de todos estos cambios, o al *¿Entonces qué?* del taller. En otras palabras, por qué deberíamos preocuparnos acerca de todos los cambios en las políticas? En este punto del taller, esperamos mover a los participantes del conocimiento a la acción, porque el conocimiento sin acción lleva a la desesperación. Esta actividad provee a una forma para que las personas expresen por qué ellos se interesan en el problema de la desigualdad económica, permite sacar el enojo y la frustración que las personas sienten acerca del problema, y canalizar su energía en una acción productiva.

Si el local donde se realiza el taller y el tamaño del grupo lo permite, hacer que los participantes se reúnan en grupos pequeños. Si el grupo es grande (20 ó más) o las sillas no pueden ser fácilmente agrupadas, hacer que los participantes trabajen en pares. La primera parte de esta actividad puede ser alcanzada en menos de 10 minutos. Bajo una gran presión de tiempo, los participantes pueden trabajar individualmente. También, si el tiempo lo permite, los participantes, pueden comprometerse en un diálogo unos con otros, pueden lograr conexiones, literalmente, con un marcador, entre las respuestas. Dando tiempo restringido, el facilitador puede leer algunas respuestas en voz alta, hacer un resumen, hacer conexiones, añadir consecuencias que no se han mencionado, etc.

Los pensamientos y sentimientos de los participantes – ahora usando las láminas serán re-visitados en las siguientes actividades.

- Instrucciones:**
- En grupos pequeños, hable sobre sus pensamientos acerca de las consecuencias de los cambios en las reglas y políticas y el resultado del crecimiento en la desigualdad económica para ...
... nuestra sociedad? ... nuestras familias? ... nuestra salud?
... nuestra democracia? ... nuestra vida cívica? ... nuestro medioambiente?
 - Sintetice sus respuestas en una frase corta y escríbala en las notas post-it (una frase por nota) y ponérla en la lámina llamada “Consecuencias.” Observe lo que los otros participantes han escrito.
 - ¿Qué conexiones ve entre estas respuestas?

Consecuencias de la Desigualdad

- La carga del pago de la deuda y los servicios del gobierno cae más fuertemente sobre las personas de ingresos bajos y medianos.
- Se nos ha dicho, “No hay dinero” para servicios básicos humanos.
- Los problemas reales en nuestras vidas no son abordados.
- Grandes cantidades de dinero corrompen nuestro proceso democrático.
- Menos tiempo para la familia y la vida comunitaria.
- Los con menos privilegios son señaladas como chivos expiatorios.

Actividad II: ¿Qué se ha hecho en el pasado?

- Metas del Entrenador*
- a. Proveer unos pocos ejemplos significativo de ciertos períodos en la historia de los EE.UU. cuando los trabajadores y las personas de bajo y mediano ingreso actuaron colectivamente para remediar las consecuencias y las causas de la desigualdad económica.
 - b. Promover un sentido de poder en los participantes demostrando que movimientos sociales en el pasado han traído cambios en las reglas y políticas económicas que resultaron en una distribución más equitativa de la riqueza e ingreso.

Esta actividad demuestra que tenemos una rica historia de lucha por la creciente desigualdad y las consecuencias negativas que trae a nuestra sociedad, comunidad y familia. Esta actividad se distingue de las secciones previas del taller que describieron las condiciones y ofrecieron un análisis. Ayuda a sacar a los participantes del sentimiento de desesperanza y frustración demostrando que hay acciones — algunas muy exitosas — que las personas tomaron en respuesta a la desigualdad económica extrema. En verdad, hay numerosos ejemplos en nuestra historia que pueden inspirar, educar y retarnos a actuar. Es importante también señalar que todos los movimientos populares que citamos son complejos con cosas que nosotros podemos imitar y otras que debemos rechazar.

Instrucciones: 1. Esto termina con la porción de desesperanza de nuestro programa. Veamos lo que nosotros podemos aprender de la historia. En parejas nombren ejemplos de respuestas organizadas por parte de estadounidenses cuando la desigualdad económica llegó a ser extrema – cuando los beneficiarios de la concentración de riqueza y poder “¡habían llegado muy lejos!” y las masas se levantaron para luchar por una economía más justa. Escucharemos algunos ejemplos.

[Mire a los Puntos Claves en la próxima página para ver ejemplos de movimientos de justicia económica y también críticas sobre estos movimientos.]

Preguntas: ¿Qué tienen en común los siguientes eventos?

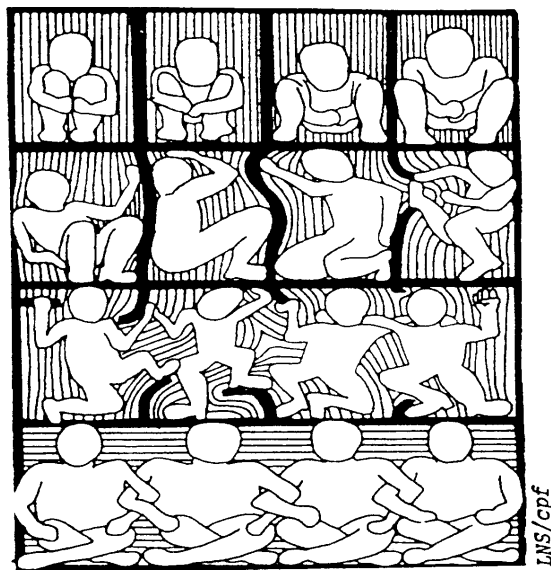
- el fin de semana
- el día de trabajo de 8 horas
- la semana de trabajo de 40 horas
- el salario mínimo
- leyes que prohíben el trabajo de niños
- extensión de las leyes del derecho al voto para mujeres y minorías
- Seguro Social
- Medicare

Respuesta: Todas han sido el resultado del esfuerzo organizativo de personas para establecer reglas y políticas que abordan la desigualdad económica y mantienen la justicia; y son cosas que nosotros a veces tomamos por dadas.

2. ¿Cómo describiría algunos errores por parte de estos movimientos? Sugiera qué se debe hacer para evitarlos.

Puntos claves

- ◆ La lucha de abolición de la esclavitud fue larga y durante la Guerra Civil resultó en un cambio tremendo y significativo en las reglas - la 13ra enmienda a la Constitución terminó con la esclavitud legal, la 14th enmienda estableció el derecho a los Afro-Estadounidenses en el Sur a votar, mantener una oficina, y poseer una propiedad; y al liberar esclavos se les permitió 40 acres y una mula para facilitarles a ellos el “subirse al tren de los activos.” El período de reacción y terror que siguió a la Reconstrucción, sin embargo, puso en el lugar la ley Jim Crow que quitó derechos a los Afro-Estado Unidenses hasta el Movimiento de Libertad en los 1950 y 60.
- ◆ Los populistas fueron únicos en la forma en la cual ellos unificaron a los campesinos rurales y trabajadores urbanos. En los 1880, los Populistas empezaron una campaña para los primeros impuestos de ingresos. Sin embargo algunos Populistas tuvieron puntos de vista racistas y anti-semitas que contribuyeron a que terminara. Pero nosotros tenemos mucho que aprender acerca de sus compromisos sobre crear una democracia real económica.
- ◆ En los 1930, el movimiento de Comparta Nuestra Riqueza propugnó por un límite de riqueza e ingresos excesivos, una semana de trabajo de 30 horas, y una pensión de jubilación universal. La legislación del New Deal y otras leyes y políticas pasaron a ser el resultado de un movimiento masivo por la justicia económica, beneficiando a las personas trabajadoras. Sin embargo los empleadores encuentran con frecuencia formas para no cumplir las reglas, discriminando en contra de las mujeres y personas de color, y dirigiendo la separación entre aliados.
- ◆ Al menos algunos sindicatos y los esfuerzos organizativos laborales se mantienen sobre el racismo y las prácticas sexistas, los sindicatos más progresistas lucharon para la inclusión de las personas de color y las mujeres en sus bases y lucharon por los cambios en las reglas que nos beneficiarían a todos.

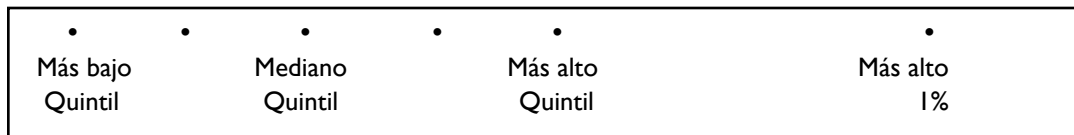


Actividad 12: Cambio en las Reglas

- Metas del entrenador:*
- Hacer que los participantes identifiquen una amplia variedad de ideas de políticas para cerrar la diferencia en el ingreso y la riqueza.
 - Hacer que los participantes exploren las consecuencias para los distintos quintiles de la población que las diferentes políticas tienen en la diferencia en el ingreso y la riqueza.

Esta actividad es similar a la actividad de Ingresos por Quintiles (página 27). Seis voluntarios, representando los ingresos por quintiles y el 1 % con más ingresos, se moverán más cerca o más lejos de cada uno de los participantes sugiriendo remedios de políticas para cerrar la brecha del ingreso y la riqueza. Después de cada cambio sugerido en las políticas, el entrenador deberá chequear con el grupo para asegurarse que todos entienden las sugerencias a las reglas y políticas. Tratar esta actividad como un laboratorio en el cual se prueban las ideas. No se estancuen tratando de conocer exactamente cuál sería el impacto en cada sugerencia. Deje que el diálogo fluya.

- Instrucciones:*
- En grupos pequeños, compartir ideas de políticas y/o cambios en las reglas que podrían cerrar la diferencia en los ingresos y la riqueza. [Para ahorrar el tiempo, esta tarea puede ser realizada por el grupo completo.]
 - Necesito que seis voluntarios — cinco que representen la población en quintiles, y un sexto representando al uno por ciento más rico o con más ingresos — se ordenen en el orden que corresponde a los ingresos existentes. Escuchemos ideas para cerrar la brecha entre ingresos. ¿Qué impacto esperas que cada sugerencia tenga en cada quintil? [Por ejemplo, una sugerencia es “elevar el salario mínimo” que elevaría al quintil más bajo — pero que también aumentaría la calidad de vida de los tres quintiles más bajos.] Hagamos a los voluntarios por quintiles moverse de acuerdo al impacto de las políticas sugeridas y los cambios en las reglas.



Remedios de Políticas Sugeridos para cerrar la brecha en Ingresos y Riqueza

- Aumentar el salario mínimo → aumenta los tres quintiles más bajos
- Promoviendo la sindicalización → aumenta los cuatro quintiles más bajos
- Extendiendo los préstamos universitarios → sube el segundo y tercer quintil
- Impuestos Progresivos → movería al más alto 1% más cerca del grupo
- Eliminar la ausencia de impuestos → movería al 1% más alto hacia abajo
- Aumentar el la cantidad exenta de impuestos” → aumentaría los dos quintiles más bajos (si la cantidad se aumenta a \$20,000)
- Poner Impuestos a la riqueza → movería al más alto quintil hacia abajo
- Reparación (por la esclavitud) → beneficia a los Afro-Estadounidenses el mayor porcentaje de quienes están en el quintil más bajo
- Amnistía para inmigrantes → subiría el más bajo quintil, quizás también el segundo quintil
- Incrementar el gasto en educación, cuidado de salud, etc. → aumentaría los tres quintiles más bajos, probablemente el cuarto quintil.
- Salario Máximo: enlazando la tasa más alta en proporción con el salario mínimo → aumentaría los tres quintiles más bajos y reduciría el quintil más alto
- Expandir la ganancia del crédito en impuestos del ingreso → aumentaría los dos quintiles más bajos.

Acciones y Políticas que empeoran la Desigualdad

- Reforma de bienestar público y reducción de beneficios – disminuye los tres quintiles más bajos
- Trabajo en las prisiones – disminuye los tres quintiles más bajos
- Recorte en los impuestos a las ganancias de capital – aumenta el 1% más alto, y también el quintil más alto
- Recorte a los impuestos a las corporaciones – aumenta el 1% más alto

3. Ver las políticas y los cambios de reglas que nosotros proponemos (Lámina 30) que achican la brecha en los ingresos y riquezas. Agruparlos de acuerdo a la siguiente estructura:
- Políticas que levantan la base.
 - Políticas que abordan la concentración de riqueza y poder.
 - Políticas que nivelan el campo de juego.
4. ¿Qué tipo de políticas piensa que podrían darle al más alto 1% - 3% un incentivo en ver un aumento en la calidad de vida de otros Estadonidenses? ¿Qué acciones sugerirías que puedan incrementar la igualdad que no requieren la intervención del gobierno?

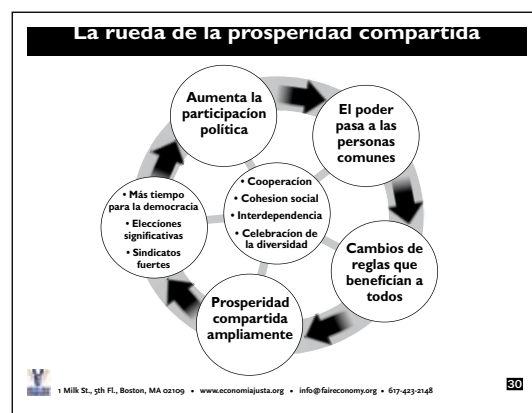


Lámina #30: Reglas Nuevas y la Inseguridad Reducida

Necesitamos reglas nuevas para reducir la desigualdad de riqueza e ingresos

Elevar el nivel para personas de bajos ingresos

- ★ Establecer un salario justo standard
- ★ Ingresos adecuados para que pueden ahorrar
- ★ Más acceso a personas ser dueños de casa
- ★ Expansión de los créditos por ingreso del trabajo

Nivelar el terreno para todos

- ★ Acceso igual para la educación y el adiestramiento como un derecho constitucional
- ★ Cuentas de activos establecidas con fondos públicos al nacer
- ★ Normas de comercio justas que beneficien a los que se tienen que ganar la vida, consumidores, comunidades y el medio ambiente al igual que a los inversionistas
- ★ Impuestos justos que traten el ingreso devengado de inversiones y de trabajo de igual manera
- ★ Medicare para todos

Dirigir la concentración de la riqueza y el poder

- ★ Impuestos progresivos sobre la riqueza y el ingreso
- ★ Reducir los subsidios por paga excesiva
- ★ Reforma del financiamiento de campañas para sacar las grandes cantidades de dinero de la política
- ★ Responsabilizar a las corporaciones que reciben subsidios públicos

1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-423-2148 33

Lámina #33: La rueda de la Prosperidad Compartida

Puntos claves

- ◆ **Levantando el piso:** Estas son estrategias que buscan traer a las personas en el nivel más bajo al menos a un nivel donde ellos tengan la posibilidad de hacer uso de sus talentos y perseguir sus sueños.
 - *Incrementando el Salario mínimo al menos hasta el Salario Justo*, actualmente \$8.20 por hora. Este es el nivel que traería a la familia de tres arriba del nivel de pobreza. Muchas ciudades, incluyendo New York, Chicago, LA, Minneapolis, St. Paul, Baltimore, y Boston, han aprobado el salario justo con ordenanzas, y muchas campañas locales y alrededor del estado están en camino. Es simplemente vergonzoso que tengamos un sistema donde las personas que trabajan 40 horas a la semana no pueden vivir arriba del nivel de pobreza.
 - *Ayudando Programas de Auto-suficiencia para las Familias (FESS)*. FESS es una medida del costo real de vida, trabajando, manteniendo una familia y pagando impuestos. En contraste a la moldeada reglas de nivel de pobreza, el promedio del FESS presenta un atinado panorama del costo real de vida para familias en el Mercado de hoy. Hay 8 estados participando en el Estado Organizando Proyecto de Auto-suficiencia Económica para Familias, una colaboración a nivel estatal organizando una Amplia Oportunidad para Mujeres (WOW) y sus organizaciones nacionales afiliadas.
 - *Ayudar a construir bienes de capital a familias de moderado y bajo ingresos*. La clave de una economía segura a largo plazo para familias son los bienes, aun más que los ingresos. Desde 1976, hemos tenido que ver una gran concentración de bienes en las manos del más alto 1% de la población. El gobierno debería hacer todo lo que pueda para ayudar a familias a comprar casas y construir sus ahorros, así como se hizo con el Programa Federal de Asistencia en Hipotecas para Casas como un seguimiento de la II Guerra Mundial.
 - *Acortar la semana de trabajo*. Hemos visto las ventajas de muchas invenciones para ahorrar su trabajo por las pasadas décadas, aun nos parece que estamos trabajado más y por más largos períodos. Con una semana más corta las personas dedicarían más tiempo a sus familias y comunidades. El Proyecto Corto de Tiempo de Trabajo, basado en Somerville, MA tiene capítulos alrededor del país trabajando en esta problemática.
 - *Instituto Nacional de Cuidado de Salud para Todos*. Simple y Sencillo: el cuidado de salud no debería ser racionado basado en la habilidad de pago.
- ◆ **Dirigiendo la concentración de riqueza y poder:** Estas son estrategias que buscan nivelar el campo de juego para traer a las personas de lo más alto hacia abajo. Algunos ejemplos:
 - *Impuesto a la riqueza*. Muchos países Europeos tienen impuestos sobre riqueza. Ver el *Peso Alto*, por Edward Wolf, para detalles.
 - *Porcentaje de Impuestos progresivos*. Esto elevaría el porcentaje de impuestos a los de ingresos más altos y bajaría los impuestos a los trabajadores con ingresos moderados y más bajos. Recuerda que el más alto porcentaje se aplica solamente al 2% más rico del país.
 - *Un salario máximo que esté vinculado al establecimiento del salario mínimo* para asegurar que nosotros como nación sigamos creciendo juntos.
 - *Cortar los beneficios a las corporaciones*.
 - *Incrementar los impuestos a los bienes heredados*.
 - *Impuestar ingresos al mismo nivel como los ingresos ganados*.
- ◆ Típicamente, la mayoría de las estrategias sugeridas son diferentes de las estrategias para levantar la base. Con frecuencia, aunque, estas han sido infructíferas, mayormente porque se dice que no hay dinero para pagar por ellas. Las estrategias para nivelar el campo de juego podrían costear las estrategias para levantar la base. Esto tiene sentido para unir estos dos tipos diferentes de estrategias.
- ◆ Cortando materiales a las corporaciones y el rico aumentaría las ganancias disponibles los cuales sería usados a:
 1. Reduciendo la deuda nacional.
 2. Reducir impuestos a todos, poniendo en compra y el poder de ahorra hacia los bolsillos de personas comunc y corrientes y fortalecer la economía.
 3. Invertir en empleos y una economía más productiva y sostenible.
 4. Invertir en las personas a travez de la educación, entrenamiento para empleos, y ayuda a los que estan necesitados.

Algunas Propuestas Actuales que Empeorarían de Desigualdad

- ◆ Tu pensarías que las políticas que benefician hacia abajo estarían desacreditadas luego que la burbuja inmobiliaria reventara y el inicio de la gran recesión. Pero ellos persisten abogando por el poder corporativo elitista en el Congreso que continua presionan por reglas que aumentan aun mas la riqueza y el ingreso en el tope mientras baja los estándares de vida para la clase media y hogares de bajos ingresos:
 - manteniendo cortes a los impuestos al ingreso para el tope dos por ciento
 - Recortar las ganancias de capital por la mitad
 - Desaparecer permanentemente el impuesto al patrimonio
 - Privatización del Seguro Social



Actividad 13: ¿Cómo Llegamos Allí?

Metas del Entrenador: a. Establecer el contexto en el cual los participantes pueden pensar sobre la toma de acción para dirigir la desigualdad Económica.

Instrucciones: 1. Revisa la lámina #31: ¿Cómo llegamos allí? Como una Sociedad.... ¿Cuáles de estas soluciones podrían ayudar en tu situación?

Principios de la Solidaridad Económica

- ★ Equidad en todas las dimensiones (raza, clase, etnia, genero, etc)
- ★ Solidaridad y Cooperación
- ★ Democracia Social y Economica
- ★ Sostenibilidad
- ★ Pluralismo; organizando a nivel de base, y Diversidad
- ★ Las personas y el Planeta primero




1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-493-2148

Lámina #31: Principios de la Solidaridad Económica

Programa para economía justa

- ★ Educar y Cambiar la Conversación
- ★ Campañas que construyan poder y Cambien las reglas
- ★ Construir un movimiento multi-racial y multi-clase



1 Milk St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-493-2148

Lámina #32: Programa para una Economía Justa

Puntos claves

- ◆ Se nos ha dicho que los que reciben beneficios públicos o welfare y los nuevos inmigrantes son los causantes de nuestro aumento en el recargo de los impuestos y la inseguridad Económica. Nosotros necesitamos una solución, ¡no hecharle las culpas a otros! Al mismo tiempo que la riqueza ha sido sacada de nuestros bolsillos hacia las arcas de los adinerados – se nos ha dicho que culpemos a otros por nuestra inseguridad e inhabilidad para prosperar.
- ◆ Necesitamos construir una seguridad real económica, no casinos, cárceles, y empleos temporales. Necesitamos construir una economía en la cual el medio ambiente sea sostenido, con empleos que fortalezcan nuestras comunidades. Nosotros necesitamos detener la espera para que las riquezas nos caigan desde arriba.
- ◆ Pero, hablar sobre muchas estrategias de largo plazo (elevando a las bases y abordando la concentración de riqueza y poder) que reducirían la desigualdad, parecen tan lejos de la realidad de hoy.
- ◆ Propuestas que verdaderamente abordarían la desigualdad económica actualmente no están en el radar político. La verdad es que las cosas parecen que se están moviendo en la dirección opuesta hacia ideas políticas que empeoran la desigualdad.
- ◆ Entonces, ¿qué debemos hacer? Necesitamos tomar un vistazo al futuro quizás de diez a veinte años.
- ◆ A la clase alta le ha tomado un largo período para conseguir mucho poder y nos tomará bastante tiempo el organizarnos y conseguir lo que buscamos. Necesitamos pensar estratégicamente acerca de qué esfuerzos que hagamos hoy nos ayudarían a construir una base amplia para el movimiento de mañana; una estrategia que abordará las raíces de las causas de la desigualdad. Recuerda, la Coalición Cristiana, no se formó de la noche a la mañana.
- ◆ COMO UNA SOCIEDAD
 - Trabajar para quitar el dinero de la política. Bajo el Acta de Elecciones Justas Ahora, candidatos federales deberían correr para oficiales sin contar con grades contribuciones, grandes cantidades de dinero o donaciones de cabildadores y debería ser libre de constante recaudación de fondos para poder enfocarse en lo que las personas y sus comunidades quieren.
 - Enmarcar las problemáticas actuales en términos de desigualdad
 - Expandir el poder de las personas de la clase trabajadora, ayudándoles a crear instituciones del movimiento, incluyendo sindicatos y partidos políticos independientes.

Actividad 14: Qué Significa Esto para Nosotros – Parte 2

Metas del Entrenador: a. Ayudar a los participantes a identificar acciones específicas e inmediatas que pueden tomar para abordar la desigualdad económica.

Esta actividad recoge las tendencias de la Actividad 10: Qué significa esto para nosotros (página 49). La actividad intenta dar a los participantes una variedad de formas específicas y concretas con las cuales puedan tomar acción. Cada uno de los participantes rompe en pedazos la lámina de “Consecuencias de la Desigualdad” que ellos hicieron al principio. Los entrenadores deberían moldear los pedazos de las láminas. Si alguien en el taller se compromete a hacer al menos una cosa, el proceso de cambio va a comenzar. (Conversar, si ellos no toman ninguna acción, ellos incrementarán la negación o la frustración.) Los entrenadores deberán incentivar a los participantes a hacer un compromiso de hacer algo al alcance de ellos, para que de esa manera logren hacerlo, en vez de hacerlos sentir mal por no desarrollar sus intenciones. Se les debe recordar a los participantes que mientras una sola persona no puede erradicar la desigualdad, cada uno de nosotros pueden hacer una diferencia si nosotros actuamos juntos. En verdad, esta es la única forma en que el cambio real ocurrirá. Felicitaciones a todos por decidir hacer algo, aunque sea algo pequeño, porque solamente nosotros podemos erradicar la desigualdad excesiva y sus efectos en nuestras vidas.

- Instrucciones:*
1. Partan en pedazos la lámina de las “Consecuencias de la Desigualdad” que hicieron al principio del taller. Vamos, ¡háganla pedazos! Ahora, en la parte de atrás de los pedazos que rompieron, escribe una o dos acciones que puedes comprometerte a hacer.
 2. Además de las acciones que planeas hacer, escribe cualquier apoyo que tú necesitarás para tomar una acción y una fecha tentativa para completar la acción.

Una nota acerca de Organizar

Organizando significa diferentes cosas para diferentes personas. Para algunos, “organizar” se refiere a un muy específico grupo de actividades, con frecuencia vienen a nivel de las comunidades, construyendo poder y lograr objetivos concretos, como limpiar desechos tóxicos de un lugar. UFE es una organización de “apoyo al movimiento” y una idea de diseminar información. Nosotros usamos el término “organizar” refiriéndose a una amplia variedad de actividades políticas – escribiendo cartas al editor, atendiendo y hablando en audiencias públicas, organizando el envío de notas a los legisladores y campañas de llamadas de teléfono, arreglar y facilitar talleres, formando grupos y concejos comunitarios que traen a los compañeros de trabajo o vecinos juntos a dirigir la problemática de la preocupación común. Nosotros esperamos que nuestros materiales e ideas que ayuden a este esfuerzo.

Actividad 15: Planeando Acciones

- Metas del Taller:*
- Explorar una amplia variedad de pasos de acción inmediatos y específicos que los participantes pueden tomar para reducir la desigualdad Económica.
 - Traer de nuevo las ideas y compromisos de los participantes acerca de los pasos de acción que ellos han identificado por ellos mismos.

En esta actividad se revisa la lista de posibles próximos pasos de los participantes y después los propios pasos que ellos se comprometerán a hacer.

- Instrucciones:**
- Ver la lista de los Pasos de Acción a corto plazo (en Apéndice, página 71). En una hoja de papel en blanco hacer un borrador de un “Contrato de Acción” para tu propio uso. Liste uno o dos próximos pasos que tu puedas hacer para ayudar a reducir la desigualdad y crear una sociedad más justa. Recuerda, estos pasos pueden variar desde acciones que aumentarán tu propio entendimiento y educación, (tal como leer un libro o ir a escuchar un orador sobre el tema) a acciones que involucren a otras personas (unirte a una organización activista o conseguir que otros envíen cartas a sus Representantes o Congressistas). También, indica que apoyo, si tienes alguno, que tú podrías necesitar para tomar estos pasos, y una fecha tentativa.
 - En pares, compartir tu “Contrato de Acción.” Nosotros compartiremos una acción por participante con el grupo completo.

- Instrucción:**
- Escuchar a esta breve descripción de Unidos para una Economía Justa. ¿Tienen Preguntas?

Lo que puedes hacer hoy

Edúcate a ti mismo y a otros... <ul style="list-style-type: none">Asistir un Taller de Educación Económica Popular de UFEAprender a dirigir Talleres de Educación Económica Popular de UFEEdúcate a ti mismo—dále un vistazo a los recursos en nuestra lista	Construye el poder... <ul style="list-style-type: none">Usa tu congregación religiosa como base de organizaciónApoya o únete a un sindicato laboralInvolúcrate en coaliciones, partidos políticos o grupos cívicos
Ten un impacto en los medios de comunicación... <ul style="list-style-type: none">Monitorea la problemática de la desigualdad y responde en los medios de comunicaciónEscribir artículos o cartas al editorOrganiza un grupo de personas dispuestas a escribir cartas	Apoya a UFE... <ul style="list-style-type: none">Convértete en un miembro de UFE; invita a amistades y colegas a unirseOrganiza una fiesta en un hogarAyúdanos a acercarnos a un grupo específico
Únete a campañas legislativas... <ul style="list-style-type: none">Oposición a propuestas de impuestos regresivosApoya las campañas locales para un salario justoCalificar para Acta de Igualdad de Ingresos (límite por cuánto se puede deducir el salario de los presidentes ejecutivos)	

1 Mill St., 5th Fl., Boston, MA 02109 • www.economiajusta.org • info@faireconomy.org • 617-453-3148

Lámina #34: Lo que Puedes hacer Ahora....

Puntos claves

- ◆ Es importante tomar acciones en estas problemáticas, si no es seguro que caeremos en la negación y frustración.
- ◆ Muchos de nosotros nos sentimos sobre recargados y pensamos que cualquier acción pequeña que nosotros seamos capaces de tomar no contribuirá mucho. Otros de nosotros nos sentimos sin esperanzas porque todos nuestros años de organizar nos parece que no nos han llevado a ningún lugar. Es de utilidad reconocer estos sentimientos, quizá hablar un poquito acerca del por qué tú te has involucrado en el taller o evento de Unidos por Una Economía Justa, porque este sentimiento es diferente, esperanzador, positivo, etc.
- ◆ Hay muchas formas en que tu puedes conectarte en esfuerzos de justicia Económica, y hay muchas personas igual que tú que han participado en talleres alrededor del país, igual que éste y han tomado acciones cada día.

Actividad 16: Modelo para presentar la Información de Membresía

Unidos por una Economía Justa

UFE es una organización que primariamente es apoyada por donantes. Individuos contribuyen con lo que puedan costear y a cambio reciben alertas de acciones, descuentos en materiales y talleres de UFE, y notas con anticipación de publicaciones nuevas, talleres, y campañas en las cuales pueden participar..

En sus primeros cinco años, UFE fue muy exitoso consiguiendo que la problemática de la desigualdad económica fuera incluida “en el mapa”. El concepto de desigualdad económica raramente fue mencionado antes que UFE presionara para ponerlo en perspectiva. Ahora muchas organizaciones de cambio social, trabajan en problemáticas particulares que ven la desigualdad económica como un tema subyacente que está unido a sus preocupaciones.

UFE ha jugado un papel clave en la construcción de algunos esfuerzos existentes de cambio social en los años recientes, tales como el movimiento del salario justo y el movimiento por el Comercio Global Justo. En el 2000 y 2001. nosotros encabezamos dos esfuerzos exitosos, para bloquear la derogación del impuesto a la herencia, el único impuesto a la riqueza masiva en los Estados Unidos.

Las contribuciones más populares que UFE ha hecho incluye:

- ◆ **Talleres de educación** económica popular, tales como *La Desigualdad Económica*, en el cual más de 100,000 personas han participado, gracias a la red de entrenadores voluntarias;
- ◆ Réplica de **Acciones Creativas**, tales como “Bilionarios por Bush o Gore” durante la campaña presidencial del 2000;
- ◆ **Organizando** la construcción de la Colaborativa Organizadora de Impuestos mas Justos (TFOC por sus siglas en ingles) una red nacional de coaliciones a nivel estatal con 24 organizaciones miembros representando 21 estados;
- ◆ **Trayendo** nuevas personas hacia el movimiento de justicia económica, incluyendo comunidades inmigrantes, miembros de congregaciones religiosas, y sindicatos laborales con quienes UFE ha formado sociedad;
- ◆ **Trabajo con los Medios de Comunicación** que alcanza a millones de personas al año con su mensaje acerca de la reducción en la desigualdad económica;
- ◆ **El Proyecto de Riqueza Responsable**, que trae las voces inesperadas de personas adineradas, haciendo un llamado para compartir la prosperidad con otros;
- ◆ **Reporte de Investigaciones**, y otras herramientas de activismo, impresas y en la red, tales como nuestro Reporte Anual del Pago Excesivo de Ejecutivos o CEO.

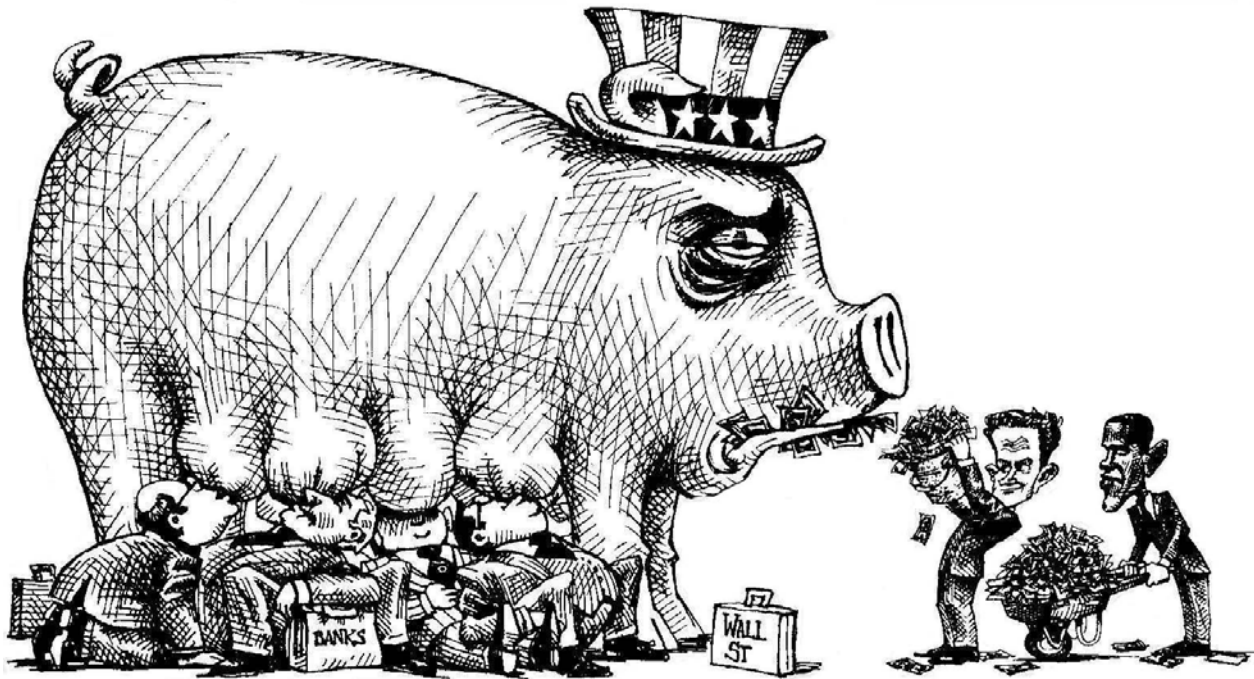
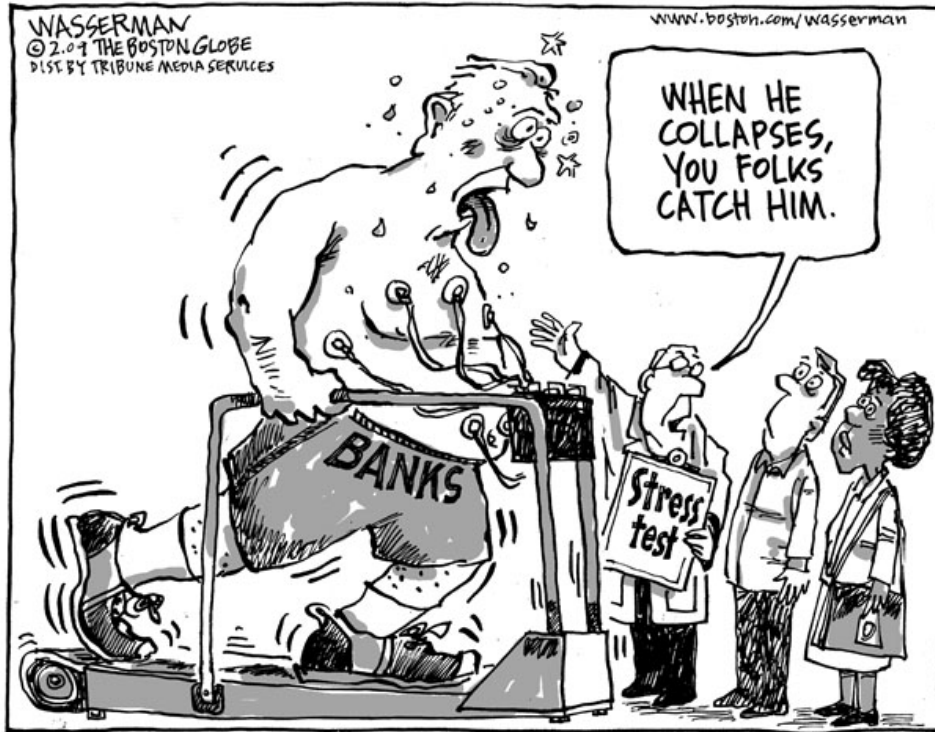
¡UFE necesita tu apoyo!

UFE es una organización de membresía. Los miembros pagan \$25 de cuota al año (más si pueden, menos si no está a su alcance) y reciben un boletín llamado *Fair Play*. Miembros también reciben acciones de alerta, descuentos en materiales para talleres de UFE, y noticias sobre publicaciones nuevas, talleres, y campañas en las cuales todos pueden participar.

UFE no acepta fondos de corporaciones o fondos gubernamentales, y hasta la fecha no ha recibido fondos sustanciales de fundaciones, solamente pequeñas donaciones. Muchos asumen que UFE es costeado por el proyecto de Riqueza Responsable. Este no es el caso; miembros de Riqueza Responsable pagan una cuota de \$150, y algunos (pero no todos) dan una donación adicional. La mayoría de los fondos vienen de individuos como tú – per so nas que pagan la cuota, compran literatura, pagan cuotas de registración para talleres, y hacen donaciones.

Por favor piensa en llegar a ser parte de nuestra membresía y pídele a otros que se unan también.

Ayúdanos a recaudar el dinero que necesitamos para continuar nuestro trabajo y disminuir la desigualdad económica, auspiciando una fiesta en tu casa, o pidiéndole a organizaciones auspiciar un taller de UFE.



VII. Recursos y Lecturas Sugeridas de UFE

VIII. Ejemplos de Materiales de Publicidad y Formas

A. Descripción del Taller/Ejemplo para Volantes y Calendarios

Descripción del Taller para Sitios Web o Volantes La Desigualdad Económica y las Raíces de la Inseguridad Económica

Desde 1980, la brecha entre los super ricos y el resto de nosotros se ha ensanchado dramáticamente. La riqueza está distribuida más inequitativamente que en cualquier otro periodo desde 1929. Esta concentración de riqueza e ingreso ha tenido un impacto profundo en nuestra calidad de vida, seguridad en el trabajo, los servicios que recibimos de nuestro gobierno, nuestra seguridad colectiva, nuestro sentido de esperanza, y la esencia de nuestro proceso democrático.

Pero todavía, este "Nueva desigualdad" es rara vez el enfoque de atención y debate público. En su lugar, los medios de comunicación y nuestros líderes se enfocan continuamente en los miembros más vulnerables de nuestra sociedad--madres que reciben asistencia social, inmigrantes nuevos, personas de color, y gente de orientación sexual diferente, etc.--o les echan culpa a instituciones importantes--regulaciones medioambientales, sindicatos laborales--como las causas de las ansiedades económicas de la nación.

La Desigualdad Económica y las Raíces de la Inseguridad Económica es un taller/presentación experiencial que...

- Cambio de enfoque de la discusión y estrategias hacia el 1% de los mas ricos de nuestro país en vez de los mas vulnerables (los mas ricos del país que representan el 1% ahora controla alrededor de un tercio de la riqueza de la nación, mas que el 90 % mas bajo combinado);
- Mirar la profundidad del problema de la desigualdad en términos de su impacto en nuestras vidas y las vidas de las personas por las que nos preocupamos, con especial enfoque en nuestras comunidades de color e inmigrantes;
- Examinar los cambios en las políticas de los últimos 30 años lo cual ha ampliado dramáticamente el vacío entre los ricos y el resto de la gente;
- Revisa la historia inspiradora de los movimientos populares para mitigar la desigualdad en EE.UU.
- Discute las posibilidades para acción efectiva.

El taller incluye mucha participación del grupo y hace que la información económica sea más accesible para un rango de participantes amplio. Se puede diseñar para audiencias de varios tamaños. De hecho, grupos de más de 100 lo han encontrado muy animado y agradable. Sin embargo, es necesario tener 10 personas para muchas de las actividades.

Anuncios para Calendarios Comunitarios

Anuncio largo:

En lunes, el 19 de febrero de 2002, La Coalición Berkshire para la Justicia Económica dará un taller experiencial, gratis. Se dará "La Desigualdad Económica y las Raíces de la Inseguridad Económica" en Williams College, Williamstown, MA de las 4:00 a las 6:00 en el salón de conferencias Steiner.

Economía Justa, una corporación sin fines de lucro basada en Boston, desarrolló el taller, que atrae atención a las consecuencias del crecimiento de la brecha de riqueza e ingreso en los EE.UU. y aboga por soluciones positivas.

El taller experiencial les da a los participantes la oportunidad de ver las tendencias recientes en la distribución de la riqueza y el ingreso, reflejar en su impacto en sus vidas, y explorar pasos prácticos para tratar la situación. La Oficina de Asuntos Multiculturales patrocina el evento. Por favor contactar a Tim Sims a 555-5555 para más información.

Anuncio Corto:

La Desigualdad Económica y las Raíces de la Inseguridad Económica, un taller animado y interactivo que trata de las causas de la inseguridad económica en los EE.UU., se presentará gratis martes, el 6 de agosto, de 6:30 a 8:30, por Economía Justa en 37 Temple Place, 2o piso, en el centro de Boston. Muy accesible por T (estaciones Park Street o Downtown Crossing). Llame a Jeannette Huevo a (617) 423-2148 x32 para más información.

Anuncio Tipo Nota de Prensa:

Economía Justa presenta:

El Taller "La Desigualdad Económica y las Raíces de la Inseguridad Económica"

¿Qué ha pasado con la economía durante los últimos 20 años? ¿Por qué hay tanto enojo dirigido a recipientes de asistencia social, inmigrantes, y sindicatos de empleados públicos? ¿Por qué está creciendo la desigualdad? Dado martes, el 6 de agosto, de 6:30 a 8:30, por Economía Justa en 37 Temple Place, 2o piso, en el centro de Boston. Muy accesible por T (estaciones Park Street o Downtown Crossing). Llame a Jeannette Huevo a (617) 423-2148 x32 para más información.

Evaluación del Programa del Participante

Fecha de entrenamiento: _____ Facilitador(a/s): _____

Títulos del Taller: _____

1. ¿Cómo describirías la claridad de los materiales y la presentación?

2. ¿Qué le pareció más útil del taller?

3. ¿Qué consejo nos darías para mejorar el taller?

4. ¿Cómo te inspiró y te capacitó para tomar acción en contra de la desigualdad creciente?

5. ¿Hay algo más que le gustaría compartir con nosotros?

Forma de Economía Justa para los Datos del Participante

Nombre _____

Organización _____

Dirección _____

Teléfono del trabajo _____ Teléfono de noche: _____

Fax _____ Correo electrónico _____

Describí a Economía Justa por:

____ Soy parte de organizaciones que posiblemente tendrían interés en un taller o programa educativa. Son:

____ Me interesa recibir entrenamiento para dar talleres/presentaciones. Dejenme saber de institutos de entrenamiento en el futuro.

____ Me gustaría hacerme miembro de Economía Justa (\$25 / año, incluye boletín de noticias)

____ Me interesa ayudar en la organización de un grupo de electores particular (e.g. las mujeres, educadores, ancianos, artistas, sindicatos) ¿Cuál(es)?:

____ Me interesa ayudar en la organización de una velada de reclutación de miembros entre mis amigos y colegas. Por favor contactarme con ejemplos de cartas u otros materiales.

Otras maneras en las que puedo ayudar:

____ Ser voluntario en la oficina o organización de gente Pericia con computadoras (Internet, Bases de datos, etc.)

____ Diseño o autoedición Grupo teatral/acción directa

____ Recaudación de fondos

____ Otras habilidades o intereses que Ud. tiene que puede ofrecer:

¡Gracias!

Forma de evaluación para el entrenador

Entrenador(a/s): _____

Organización patrocinadora(s): _____

Persona de contacto: _____ Teléfono: _____

FAX _____ Correo electrónico _____

Dirección: _____

Fecha de entrenamiento: _____ Número de participantes: _____

Tarifa negociada: _____ Tarifa adjunta: _____ Gastos incurridos: _____
(por favor adjuntar los recibos)

Evaluación:

1. ¿Cómo describirías el grupo (amigable, escéptico, hostil — muy informado, menos informado, etc.)?
2. ¿Cuáles cosas que hizo esta vez funcionaron muy bien (algo que se puede compartir con otros entrenadores...)?
3. ¿Cuáles eran las preguntas o desafíos que surgieron de los que debemos saber o a las que necesitaba ayuda para responder? ¿Hay algo en particular que debemos incluir en nuestro programa regular?
4. ¿Cuáles partes del taller piensa debemos cambiar? (Do you want to work with us on it?)

Por favor regrese esta forma a Economía Justa, , 29 Winter St., Boston, MA 02108.

¡Muchas Gracias!

IX. Apéndice

A. Pasos de Acción

Eduquese y Eduque a Otros

- Lea libros y artículos como los que se listan en Lecturas Sugeridas (página 64).
- Lea publicaciones como *Too Much*, o *Dollars and Sense*, que le dan otra perspectiva en la economía.
- Organice un grupo de estudio para conseguir apoyo para el aprendizaje sobre estos asuntos.
- Patrocine un taller *La Desigualdad Económica y sus Raíces* para grupos u organizaciones de los cuales es miembro.
- Cree un anuncio informativo sobre la desigualdad económica para tableros de anuncios.
- Invite a sus amigos, colegas, compañeros de clase, y familia a hablar de asuntos de desigualdad.
- Ofrezca alternativas o información correcta cuando escuche estereotipos "clasistas," e.g. ataques en programas sociales.
- Asista a un Instituto de entrenamiento de entrenadores para aprender a dar presentaciones de *La Desigualdad Económica y sus Raíces* y después únase al red de entrenadores de Economía Justa.
- Dejarles saber a sus amigos y colegas sobre el trabajo de Unidos por una Economía Justa (UFE); animarlos a que se conviertan en miembros (www.economiajusta.org).

Haga un impacto en los medios de comunicación

- Escriba artículos sobre asuntos de la desigualdad para boletines y periódicos locales y estatales.
- Escriba cartas al editor.
- Revise a los medios de comunicación local y observe si hay tendencias de culpar a los más vulnerables y ignorar las causas y los efectos de la desigualdad.
- Tenga una junta, escriba, o llame a los editores con quejas y sugerencias.

Tome un Postura Pública

- Apoye a las luchas de los pobres y los trabajadores para acceso a mejor vivienda, trabajos, salarios, transporte, asistencia legal, educación, alimento, energía, un salario mínimo más alto, y asistencia sanitaria.
- Asista a una manifestación o marcha que apoye a los asuntos de los pobres y los trabajadores.
- Firme una petición que apoye al derecho a asistencia social o más equidad de impuestos.
- Haga una campaña para apoyar legislación que sea anti clasista, e.g., reforma de las finanzas de campaña, para hacer que el voto cuente más y el dinero menos.

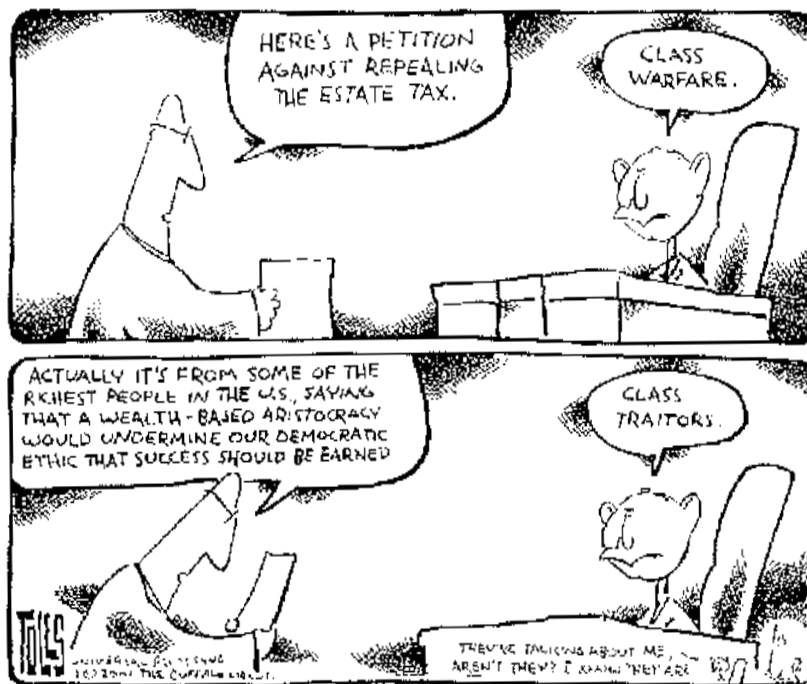
Use tus Dólares y Recursos para Hacer una Diferencia

- Si tienes dinero para invertir, invértalo en una manera que sea socialmente responsable. Esta puede incluir invirtiendo en fondos de préstamos comunitarios (busca a uno por contactar a la National Association of Community Development Loan Funds); bancos que invierten en comunidades locales (e.g. Community Capital Bank o South Shore Bank); o en activos, fondos mutuos, o fondos del mercado de dinero, etc. que sean socialmente responsable (contactar a The Social Investment Forum para conseguir información sobre profesionales e instituciones financieros que sean responsables).
- Si tienes dinero de más, donálo a grupos que trabajen para cambio estructural o grupos organizados por personas con ingreso bajo, no sólo a la caridad. The Funding Exchange es una red nacional de fundaciones alternativas que tienen compromiso de fundar a movimientos progresivos "grassroots." Si puedes, haga una contribución a Economía Justa u otro grupo que trabaje para solucionar a los problemas bajo la superficie.
- Compre de negocios cooperativos cuyos dueños y trabajadores son los mismos (e.g. Coop America o Pueblo to People).

- Compre de negocios familiares pequeños, en vez de corporaciones grandísimos como Wal-Mart.
- No compra productos boicoteados cuando los trabajadores llamen para su apoyo, como en los casos de trabajadores rurales y las uvas, o Campbell Soup durante la huelga de Hormel; escriba a los fabricantes y déjelos saber por qué Ud. está boicoteando. Puede aprender más sobre boicotes actuales de Coop America.
- Compre productos de compañías que tengan políticas que apoya Ud.; se puede encontrarlos en *Shopping for a Better World: A Quick and Easy Guide to Socially Responsible Supermarket Shopping*.
- No cruce los piquetes, aún si es inconveniente o significa gastar unos dólares más.
- Celebre fiestas y ocasiones especiales por hacer donaciones en honor de alguien o alguna organización que luchen para una economía más justa, en vez de comprar más bienes que no se necesiten.
- Si vende propiedad, no toma ventaja de "apreciación social" (cambios en el vecindario o el mercado de vivienda). Sólo acepte incrementos en el valor que resulten de inflación o mejoras que Ud. hizo, y done los incrementos "sociales" a grupos para vivienda costeable.
- Recauda fondos para Economía Justa entre sus amigos y colegas quienes puedan contribuir.

“Viva simplemente, para que Otros Puedan Vivir”

- Use recursos como el alimento, el agua, la tierra, el papel, y la energía, porque los recursos tienen límites. Consulte *Taking Charge of Our Lives: Living Responsibly in the World*, para ideas concretas. Recicle lo más posible.
- Piense responsablemente acerca del dinero. Haga preguntas sobre los patrones de sobreconsumición y colección de símbolos de estatus.



B. Prueba

Prueba sobre la Desigualdad en los EE.UU.

1. ¿Cuántas personas en EE.UU. no tuvieron asistencia sanitaria en 2003?
 - a) 26 millón
 - b) 8 millón
 - c) 45 millón

2. Históricamente, ¿Qué es la tasa de impuesto marginal más alto en el tope 1% en los EE.UU.? (La tasa de impuesto marginal más alto se paga solamente en el ingreso por encima del límite del tipo impositivo; no es la tasa promedia por todo el ingreso personal.)
 - a) 39.6%
 - b) 92%
 - c) 70%

3. ¿Cuál país tiene la tasa más alta para los que ganan más?
 - a) Israel
 - b) Australia
 - c) Alemania

4. En 1990, el pago mínimo fue \$3.80 por hora. En 2009, fue \$7.25 por hora. Si el pago mínimo hubiera subido al mismo paso del salario de los CEO, ¿Qué habría sido en 2009?
 - a) \$8.15 por hora
 - b) \$9.35 por hora
 - c) \$15.90 por hora

5. ¿El candidato exitoso promedio para el Senado estadounidense en 2008 gastó cuánto dinero en su campaña?
 - a) \$1.1 millón
 - b) \$1.8 millón
 - c) \$2.9 millón

6. En 2001, la Administración de Bush y el Congreso promulgaron la Ley para el Crecimiento Económico y Reconciliación de la Reducción de Impuestos. En 2010, como resultado de esta ley, la reducción impositiva para el 20% más bajo fue \$350. ¿Qué fue para el 1% más rico?
 - a) Reducción de \$34,500
 - b) Reducción de \$67,320
 - c) Reducción de \$92,000

(La prueba continúa en la página próxima.)

7. En 1995, el 1% de familias norteamericanas más ricas pagaron un promedio de 7.9% de su ingreso en impuestos estatales y municipales. El 20% mediano pagó 9.8%. ¿Qué porcentaje de su ingreso pagó el 20% más pobre?
- a) 0%
 - b) 12.5%
 - c) 6.3%
 - d) 18.1%
8. En 1976, el uno por ciento de norteamericanos más ricos tenía 22% de la riqueza privada en la nación. En 2007, ¿Qué porcentaje de la riqueza privada tenía el tope 1%?
- a) 3%
 - b) 22%
 - c) 15%
 - d) 29%
9. Compensando por la inflación, ¿cómo cambió el pago por hora de hombres de nivel principiante con un diploma del secundario entre 1973 y 2007?
- a) 10% más alto
 - b) 4% más alto
 - c) 12% más bajo
 - d) 18% más bajo
10. Compensando por la inflación, ¿cómo cambiaron el pago por hora de mujeres de nivel principiane con un diploma del secundario entre 1973 y 2007?
- a) 4% más alto
 - b) 1% más alto
 - c) 3% más bajo
 - d) 11% más bajo
11. En 1968 la tasa de pobreza para afroamericanos fue 43.1%. Para 2007, la tasa bajó a 34.5%. A este paso, ¿Cuánto tiempo tomará hasta que la tasa sea igual entre afroamericanos y blancos?
- a) 34 años
 - b) 68 años
 - c) 111 años
 - d) 1,210 años

(Prueba continúa en la página próxima.)

12. En 1980, CEOs de corporaciones estadounidenses ganaron un promedio de 42 veces el salario del trabajador promedio. En 2006, ¿Compensación para CEOs fue cuántas veces más alta que la del trabajador promedio?
- a) 364 más alto
 - b) 281 más alto
 - c) 180 más alto
 - d) 79 más alto
13. Recientemente, más estadounidenses han invertido en la bolsa de valores. ¿Qué porcentaje de todos los valores tienen el 90% más bajo de estadounidenses?
- a) 70%
 - b) 49%
 - c) 15%
 - d) 4%
14. “Patrimonio neto” es la diferencia entre los activos que uno tiene (lo que Ud. tiene) menos las deudas (lo que se debe a alguien). En 2007, el patrimonio neto mediano de familias blancas fue \$170,400. ¿Qué fue el patrimonio neto mediano para familias latinas?
- a) \$11,458
 - b) \$27,800
 - c) \$88,650
 - d) \$102,300

(Respuestas en la página próxima.)

Respuestas a la Prueba sobre la Desigualdad en los Estados Unidos (con referencias bibliográficas)

1. (c) Un número igual tienen seguro de una calidad tan pobre que si el que lo tiene sufre de una enfermedad severa, puede ir a la bancarrota. De hecho, la razón más común para bancarrota personal sigue siendo gastos médicos no pagados (U.S. Census Bureau, Health Insurance Coverage: 1999 and Dr. Quentin Young, National Coordinator of Physicians for a National Health Program). El porcentaje de trabajadores en el sector privado que tienen seguro de su empleador bajó de 70% en 1979 a 63% en 1998. (Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and John Schmitt, *The State of Working America 2000-01*, p. 140.)
2. (b) En 1950, el Presidente Truman subió la tasa de impuesto marginal más alto de 82.1% a 92.0%. En 1964, el Presidente Johnson firmó la Ley de Ingresos de 1964, reduciendo la tasa de 92 a 70 por ciento. En 2001, el Presidente Bush la bajó de 39.6 a 33%.
3. (a) La tasa más alta en Israel es 49%; la de Australia es 47% y la de Alemania es 42%.
4. (c) Entre 1990 y 2003, el pago promedio para CEOs aumentó por 315%. (*Business Week*, annual CEO pay surveys.)
5. (c) (Center for Responsive Politics, 2004 Election Overview.)
6. (a) (Citizens for Tax Justice, 1997.)
7. (b) Sales and excise taxes and property taxes fall disproportionately on lower-income people because out of necessity they use a higher proportion of their income on local purchases and on housing. (*Who Pays? A Distributional Analysis of the Tax Systems in All 50 States*, Citizens for Tax Justice, 1996.)
8. (a) En adición a Seguro Social y Medicare, los que van a los ancianos de cualquier ingreso, muchas personas adineradas reciben deducciones impositivas grandes por su pago de intereses en sus hipotecas para su segunda casa o casa de lujo, y otros reciben subsidios de fincas o otros tipos de créditos para los impuestos en sus inversiones. (United for a Fair Economy, Boston, MA, 1995.)
9. (a) (Arthur B. Kennickel, Jerome Levy Economics Institute, 2003.)
10. (d) (Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and Sylvia Allegretto, *The State of Working America 2004-05*, p. 158.)
11. (d) (Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and Sylvia Allegretto, *The State of Working America 2004-05*, p. 158.)
12. (d) (*The State of the Dream 2004: Enduring Disparities in Black and White*, UFE, 2004)
13. (a) (*Business Week*, annual CEO pay surveys.)
14. (c) (Arthur B. Kennickel, Jerome Levy Economics Institute, 2003.)
15. (d) (Barbara Robles, *The Color of Wealth*, 2005.)